

Forbrugerindflydelse i levnedsmiddelsektoren

en analyse af betingelserne for forbrugerindflydelse med den danske fiskesektor som case

Lassen, Jesper

Publication date:
1996

Citation for published version (APA):

Lassen, J. (1996). *Forbrugerindflydelse i levnedsmiddelsektoren: en analyse af betingelserne for forbrugerindflydelse med den danske fiskesektor som case*. Roskilde Universitet.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain.
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal.

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact rucforsk@kb.dk providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Forbrugerindflydelse i levnedsmiddelsektoren

**- En analyse af betingelserne for
forbrugerindflydelse med den dan-
ske fiskesektor som case**

Jesper Lassen

PhD-afhandling

Oktober 1996

**Institut for Miljø Teknologi og Samfund
Roskilde Universitetscenter**

Forfatter	Jesper Lassen:
Titel	Forbrugerindflydelse i levnedsmiddelsektoren - En analyse af betingelserne for forbrugerindflydelse med den danske fiskesektor som case
Copyright	Jesper Lassen
Udgiver	Teksam Forlaget Institut for Miljø, Teknologi og Samfund Roskilde Universitetscenter Oktober 1996
Tryk	RUC Trykkeriet
Distribution	Teksam Forlaget Hus 11.1 RUC Postboks 260 4000 Roskilde Telefon 46 75 77 11 Telefax 46 75 44 03 E-mail forlag@teksam.ruc.dk
ISBN	87-7753-088-8

FORORD

Da jeg for næsten fem år siden fik de første idéer til at arbejde med forbrugerindflydelse, var forbrugere en håbløst umoderne størrelse. Siden er meget ændret, og tilfældet ville, at jeg kom til at færdiggøre mit Ph.D projekt samtidig med, at debatten af forbrugerindflydelse i form af den såkaldt 'politiske forbruger' var på sit højeste. Det er naturligvis et rent tilfælde, men et tilfælde man ofte løber ind i, når man laver problemorienterede projekter. Det forhold at forbrugeren pludselig kom på dagsordenen, gjorde kun det afsluttende arbejde med denne bog endnu mere spændende.

Det er mit håb at spørgsmålet om forbrugerindflydelse også fremover må være placeret højt på den samfundsmæssige dagsorden, og at denne afhandling vil bidrage til at bringe lidt orden i diskussionerne. Det der hidtil har præget diskussionerne har været, at de i høj grad stopper ved markedet, og dermed ignorerer den betydning produktions- og distributionssektoren har for forbrugerindflydelsen. Det er netop betydningen af de strukturer og relationer, der hersker bag disken, i detailhandel, forarbejdning og primærproduktion, som læseren vil finde, er det gennemgående tema i de følgende kapitler.

Som det sig hør og bør, rummer mit arbejde såvel teoretiske-metodiske aspekter af spørgsmålet om forbrugerindflydelse, som empiriske observationer. Størst udbytte får man naturligvis, hvis man læser bogen som et samlet hele. Del 1 og 3 vil dog kunne læses i sammenhæng af den læser, der ikke måtte være så interesseret i de konkrete strukturer og relationer af betydning for forbrugerindflydelsen i fiskesektoren. Er man imidlertid mest interesseret i betingelserne i fiskesektoren, kan del 2

også læses selvstændigt.

Den finansiering, der har muliggjort mit arbejde med forbrugerindflydelse, stammer fra den samfundsvidenskabelige pulje i det første Fødevareteknologiske Forskningsprogram (FØTEK 1). En pulje, der blev administreret under rammeprogrammet MAPP, Handelshøjskolen i Århus. MAPP har således også fungeret som såvel organisatorisk som fagligt ramme for udførelsen af mit arbejde.

Rent praktisk har mit arbejde været gennemført som en del af MAPP projektet 'Heidrun', som blev udført på Institut for Miljø, Teknologi og Samfund på Roskilde Universitetscenter i perioden fra 1991 til 1994. Det overordnede formål med projekt Heidrun har været at analysere mulighederne og betingelserne for, at forbrugermålsætninger kan indgå mere aktivt som en del af grundlaget for den forskning og udvikling, der foregår i levnedsmiddelsektoren.

De efterfølgende kapitler rummer en diskussion af teorier og metoder, der kan anvendes til at angribe spørgsmålet om forbrugerindflydelse i levnedsmiddelsektoren, med fokus på de betingelser dynamikken i produktionssektoren sætter. Dermed afrundes den del af projekt Heidrun, der handler om hvordan produktionssystemet sætter betingelser for forbrugerindflydelsen. Andre dele af projekt Heidrun har koncentreret sig om at klarlægge hvordan forbrugernes hverdagsliv og kulturelle baggrund er medbestemmende for deres kostmønster, og dermed de signaler, de sender til sektoren gennem deres indkøb. arbejdet med dette aspekt er dels sket i form af en større og endnu upubliceret spørgeskemaundersøgelse, og dels gennem en serie kvalitative interviews (Land, 1996).

Betingelserne for forbrugerindflydelse på konkrete produkter varierer fra branche til branche. I tråd med den konstatering, rummer bogens empiriske del (del 2), en analyse af fiskesektoren, hvor hovedvægten lægges på den forbrugerindflydelse, der formidles mellem forbrugerne som enkeltindivider og produktionssektoren. Alligevel har flere af de temaer, der behandles, mere generel karakter, og vil derfor også have interesse i

forbindelse med f.eks. en diskussion af muligheder og barrierer for organiseret forbrugerindflydelse.

En af forudsætningerne for denne rapport har været en række interviews med centrale personer i den danske fiskesektor samt i den danske og engelske detailhandel - se bilag I. Jeg takker for den gæstfrihed, jeg er blevet mødt med i forbindelse med disse interviews.

Derudover skal der rettes en særlig tak til lektor Peter Friis fra Institut for Geografi og Internationale Udviklingsstudier, Roskilde Universitetscenter, der med baggrund i sit omfattende kendskab til fiskesektoren, har bidraget med konstruktiv kritik i slutfasen af mit arbejde med bogens anden del. Endvidere takkes lektor Kurt Aagaard Nielsen og lektor Birgit Land for gennemlæsning af det næsten færdige manuskript og god og konstruktiv kritik. Ligeledes takke lektor Kirsten B. Pedersen og Lektor Erling Jelsø, for deres konstruktive vejledning gennem projektet.

Sluttelig skal rettes en tak til teknisk tegner Ritta Bitsch, der tålmodigt har hjulpet med konstruktion af bogens figurer og Birgitte Steen Hansen, der har rettet mine stavfejl i de afsluttende kapitler.

Endelig skal det nævnes at indsamling og bearbejdning af empirien fra fiskesektoren i det væsentlige er afsluttet efteråret 1994. Af den årsag er den seneste udvikling indenfor dette hastigt udviklende området ikke konsekvent medtaget.

Jesper Lassen
Roskilde, september 1996

INDHOLD

1. Forbrugerindflydelse	1
Forbrugerindflydelse	3
Forbrugerinteressen	7
Kvalitet	12
Analysen af forbrugerindflydelse	16
 DEL 1: TEORI OG METODE	 19
 2. Teori og metode ved forskning i forbrugerindflydelse	 21
Generelle teories mulighed	24
Teorier indenfor samfundsvidenskaberne	29
Teori og metode i studiet af forbrugerindflydelse	37
En teoretisk forståelsesramme for forbrugerindflydelse	43
Produktionsperspektivet	51
Produktionsperspektivet i tidligere forskning	55
Forbrugerforskningens teori og metode - en opsamling	59
 3. Magtstudier og forskning i forbrugerindflydelse	 61
Magtrelationer	61
Magtrelationer og kontrolrelationer	68
Magt som basis for arbejdet med forbrugerindflydelse	74
En referenceramme for forbrugerindflydelse	81
Magtstudiet som metodisk afsæt	92
 DEL 2: FORBRUGERINDFLYDELSE I FISKESEKTOREN ..	 95
 4. Fiskekæden - en analyseramme	 97
Fiskekæden	98
Flowet gennem den danske fiskesektor	103
Forbrugerindflydelse i fiskesektoren	108
 5. Fiskeriet og råvareforsyningen.	 111
Variationer i bestandsstørrelser og fangster	117
Fangstteknologi	120
Forbrugerne og råvareforsyningen	127

6. Kontrol med havets ressourcer.	131
Mulighederne for at øge fiskeressourcerne	133
Teknologisk udvikling og forædling af fisk	140
Forbrugerne og kontrollen med havets ressourcer	144
7. Råvaredistribution.	149
Internationale ressourcecentre	152
Forbrugerne og råvaredistributionen	153
8. Fiskeindustrien	155
Udviklingen i den danske fiskeindustri	157
Proces og produktudvikling	164
Industriens fiskeeksport	168
Forbrugerne og fiskeindustrien	169
9. Detaildistribution	173
Udviklingen i detaildistributionen af fisk	174
Udviklingen i handlen med fisk i England	177
Forbrugerne og detaildistributionen	181
10. Forbrugerindflydelse i fiskesektoren	183
Produktudvikling: forbrugerne i skyggen af eksportmarkedet	183
Råvarerne: forbrugerne og den teknologiske udvikling	194
Detaildistribution: fra fiskemand til supermarked	202
Forbrugerindflydelse på fisk og fiskeprodukter	206
DEL 3: PRODUKTIONSPERSPEKTIVET	213
11. Produktionsperspektivet	215
Naturbeherskelsen	217
Sektorstrukturer	224
Forandringens karakter	232
Teknologisk udvikling og kvalitet	235
12. Produktionsperspektivet og forbrugerforskning	241
LITTERATUR, BILAG, RESUMÉ & SUMMARY	247
Litteraturliste	249
Bilag 1: Interviews med aktører i fiskekæden	265
Resumé	271
Summary in english	277

Kapitel 1

FORBRUGERINDFLYDELSE

Gennem tiden har opfattelsen, af i hvilket omfang forbrugerne har indflydelse på de beslutninger, der bliver truffet i produktionssektorens enkelte led, varieret meget. I første halvdel af dette århundrede var det den almindelige opfattelse, at det var forbrugerne, der havde den suveræne magt over producenterne (Jensen, 1984, s.39). Senere i århundredet har denne opfattelse været noget på tilbagetog - herhjemme måske tydeligst illustreret af forbrugerbevægelsens fremgang i 1970'erne, som blandt andet kan tages som udtryk for, at forbrugerne følte et behov for organisering i forhold til den magt, de bliver mødt med fra sektorens side.

I slutningen af 1980'erne og første halvdel af 1990'erne har der været en tendens til at troen på forbrugeren som den magtfulde part i produktions- forbrugssystemet, atter er begyndt at brede sig. Et af de første tegn var udgivelsen af grønne guider i slutningen af 1980'erne. De grønne guider skulle vejlede forskellige typer af forbrugere i hvordan man købte miljørigtigt eller dyrevelfærdsrigtigt ind. Med guiderne i hånden var det altså meningen, at forbrugerne kunne foretage bevidste valg i overensstemmelse med bestemte mål, og dermed presse producenterne i samme retning.

I sommeren 1995 kom så den foreløbig kulmination på troen på forbrugerens magt med den næsten euforiske stemning, der bredte sig efter, at forbrugerne i første omgang havde 'besejret' Shell, og tvunget dem til at lade være med at dumpe olielagertanken 'Brent Spar'. I anden omgang blev sommerens udfordring boykotten af franske varer, for at presse Frankrig til at afstå fra de planlagte atomprøvesprængninger. (Lassen, 1995a)

Troen på forbrugernes magt over produktionssystemet har

imidlertid strakt sig videre end opfordringer og kampagner med det mål at påvirke produktionssektoren gennem et bevidst forbrug. Der har også været eksempler på, at staten har lagt hele, eller dele af, ansvaret for en bestemt politik over på forbrugernes skuldre, i en forventning om at de gennem deres bevidste valg kan presse produktionssektoren i en bestemt retning. En sådan tro på forbrugerne kommer til dels til udtryk i Miljø- og Energiministeriets Natur- og Miljøpolitiske Redegørelse. Redegørelsen introducerer den 'produktorienterede miljøpolitik' og dermed et ønske om at flytte miljøindsatsen fra processer til produkter (Miljø- og Energiministeriet, 1995). Dermed markeres et skifte fra en miljøindsats, der har været orienteret imod virksomhederne, til en miljøindsats der i højere grad er rettet imod alle de involverede aktører - herunder også forbrugerne.

Tydeligst kommer statens forventningerne imidlertid til udtryk i Landbrugs- og Fiskeriministeriets 'Aktionsplan for fremme af den økologiske fødevarereproduktion i Danmark'. Heri hedder det bl.a. i indledningen, at udgangspunktet *"...er en overordnet forudsætning om, at udviklingen indenfor den økologiske fødevarereproduktion skal baseres på forbrugernes efterspørgsel efter økologiske fødevarer."* (Landbrugs- & Fiskeriministeriet, 1995). Det er dermed forbrugerne, der er udpeget til at være løftestangen for den videre udvikling af økologisk produktion i Danmark, gennem den indflydelse de har på fødevarer- og landbrugssektoren via deres indkøb.

Selvom det ikke formuleres direkte i de to rapporter, læner de sig begge, i deres forventninger til forbrugerne på miljøområdet, op af den 'grønne bølge' der har hersket på forbrugerområdet i de senere år - en bølge, der især er kommet til udtryk gennem de økologiske varers succes siden sommeren 1993.

Den stigende tro på forbrugernes indflydelse, der kom til udtryk gennem sidste sommers to boykot-aktioner, den grønne bølge og den statslige tro på forbrugeren på miljøområdet, har

været med til for alvor at introducere 'den politiske forbruger' i Danmark. Som begreb rummer den politiske forbruger tidligere tiders tro på forbrugerens suveræne magt over produktionssystemet, idet det er opfattelsen, at de politiske forbrugere i frustration over den manglende parlamentariske indflydelse bl.a. tyr til at give udtryk for deres mening gennem forbruget - for "*...når forbrugeren vandrer, er producenten tvunget til at følge efter*", som det er formuleret af Jesper B. Jensen fra Institut for Fremtidsforskning (Jensen, 1995).

Det er en af denne bogs ambitioner at demonstrere, at det ikke er så enkelt, at producenterne blot kan opfattes som 'et halehæng' til forbrugernes aktuelle ønsker og krav. Et af hovedbudskaberne er således, at omfanget af forbrugernes indflydelse - og dermed deres magt over produktionssektoren - er afhængig af det komplekse system af relationer, der tilsammen udgør produktions- forbrugssystemet, samt de relationer der forbinder dette system med det øvrige samfund.

Forbrugerindflydelse

Selvom den politiske forbrugers valg på markedet er den form for indflydelse, der oftest forbindes med forbrugerindflydelse i dag, er det langt fra den eneste måde forbrugerne øver indflydelse på produktionssektoren på. Grundlæggende må der skelnes mellem på den ene side den *egentlig forbrugerindflydelse*, som tager udgangspunkt i individers (enkelt-forbrugeres) eller organisationers aktive handlen med det mål at påvirke produktionssystemet i overensstemmelse med forbrugerinteressen¹. På den anden side er der den form for forbrugerindflydelse, der efterfølgende vil blive betegnet *forbrugerinddragelse*, og som kan karakterisere forskellige aktiviteter, som søger at inddrage forbrugerinteressen, men som ikke er båret frem af

¹ Begrebet 'forbrugerinteressen' diskuteres nærmere i det efterfølgende afsnit.

forbrugerne selv. Det følgende skal kort uddrage nogle karakteristika ved de forskellige former for forbrugerindflydelse.

Den egentlige indflydelse finder sted på to niveauer: et niveau, hvor det er det enkelte individ, der øver indflydelsen, og et niveau, hvor der er tale om en organiseret indflydelse:

Individuel	*Markedsmæssig handlen *Anden artikulation
Organiseret	*Private forbrugerorganisationer *Offentlige forbrugerorganisationer/ -organer *Selvorganisering af produktion og/eller distribution

Indflydelsen over markedet er valget af en vare eller service fremfor en anden, og dermed et signal til producenten om, hvad netop denne forbruger ønsker. På den ene side kan der være tale om det såkaldte 'exit'², som er et fravalg, hvor forbrugeren undlader at købe produkter som ikke er i overensstemmelse med hendes kvalitetsopfattelse. Den aktive markedsformidlede indflydelse der ligger i exit, tager sine mest radikale former, når den enkelte forbrugers foretager bevidste valg som en del af mere eller mindre organiserede boykotaktioner rettet imod bestemte varer eller producenter. Modsætningen til den markedsmæssige afvisning af produktet, der ligger i exit-begrebet, betegnes 'loyalty', og karakteriserer den situation hvor forbrugeren er tilfreds med produktet, og så at sige giver det sin positive stemme gennem køb og genkøb.

Ved siden af disse markedsformidlede former individuelle indflydelse er forskellige typer af indflydelse, som ikke går direkte via markedet. På den ene side artikuleres disse gennem henvendelser til sektorens aktører i form af klager over kvalitet

² Begrebet 'exit' er ligesom de efterfølgende begreber 'loyalty' og 'voice' udviklet af Hirschman (1970).

af leverede produkter eller forespørgsler efter andre kvaliteter eller produkter - den såkaldte 'voice'. På den anden side er det den form for indflydelse, hvor forbrugeren som aktiv borger i samfundet bidrager til at påvirke sektoren direkte, eller indirekte gennem det politiske system. Dette sker dels gennem forbrugerens deltagelse i diskussionerne af produktkvalitet eller produktionsformer i hverdagen, f.eks. over middagsbordet eller på arbejdspladsen. Gennem denne almindelige diskussion er forbrugerne med til at forme holdningerne i samfundet indenfor disse områder. Og det er dels gennem politisk deltagelse i f.eks. folketingsvalg eller deltagelse i eller støtte til forbrugerorganisationer.

Hermed tangeres de organiserede former for forbrugerindflydelse, som betegner forskellige typer af organiseret eller kollektiv handlen, alle med det mål at styrke forbrugerinteressen. I den ene ende af spekteret er private forbrugerorganisationer, som husmoderforeningerne, Forbrugerrådet³ FDM eller NOAH. I den anden ende er de offentlige organisationer, som herhjemme først og fremmest udgøres af Statens Husholdningsråd - og under dem Forbrugerstyrelsen. Hvor de private organisationer har en stor grad af frihed til at handle, vil de offentlige være bundet af den snævre relation til staten - herhjemme mest markant udtrykt gennem Forbrugerstyrelsens praktiske placering under Erhvervsministeriet.

Som det fremgår spiller forbrugerne både som enkeltindivider og samlet i organisationer en rolle for den samfundsmæssige debat, en debat, der føres i f.eks. medierne - enten direkte af borgere (forbrugere) eller formidlet af journalister eller andre. Vigtigt for den indirekte form for indflydelse, som knytter sig til de samfundsmæssige debattemaer, bliver dynamikken bag hvilke temaer, der opnår status af en såkaldt 'social issue' (se

³ Forbrugerrådet må karakteriseres som en privat organisation, selvom de modtager et væsentligt bidrag fra staten.

f.eks.: Jasper, 1988). På den ene side vil de temaer, der når denne status, kunne have en direkte indflydelse på produktionssektoren, som noget man tager højde for i produktudviklingen. På den anden side vil de også have en indirekte indflydelse i form af deres betydning for udviklingen i de politiske processer, der er af betydning for produktionssektoren. Det sidste kunne eksempelvis være deres indflydelse på reguleringen af produktionen eller prioriteringen af produktionsrelateret støtte.

Ved siden af organiseringen af forbrugerne i private interesseorganisationer eller statslige forbrugerorganer, er den specielle form for kollektiv indflydelse, hvor forbrugerne organiserer alternative produktionssystemer eller distributionskanaler. Denne form for indflydelse er særligt repræsenteret i FDB (Fællesforeningen for Danmarks Brugsforeninger). FDBs formål er at organisere forbrugerne med henblik på at varetage deres fælles interesser (Jensen, 1984, s.105), dette er traditionelt sket gennem på den ene side at etablere en forbrugerstyret detailhandel og på den anden side gennem køb af produktionsvirksomheder. I de senere år er hovedparten af produktionsvirksomhederne dog solgt fra, så FDB i dag udelukkende må betragtes som en forbrugerstyret detailhandelskæde. FDB er dog stadig, som Hans Rask Jensen (1984 s.106ff) har gjort opmærksom på, præget af den dobbeltrolle de indtager i kraft af, at de på den ene side er en medlemsforening, der skal varetage forbrugerinteressen, og på den anden side en erhversvirksomhed, der skal overleve i konkurrencen med de andre detailhandelskæder.

Mens den egentlige forbrugerindflydelse således har som hovedmål at varetage forbrugerinteressen, og tager udgangspunkt i forbrugerens eller forbrugerorganisationernes, er *forbrugerinddragelsen* i højere grad karakteriseret af andre aktørers inddragelse af forbrugerinteressen som et delmål eller et middel til at opnå deres egentlige mål.

En del af forbrugerinddragelsen tager udgangspunkt i

forbrugeren som enkeltindivider, hvor disse kontaktes af producenter eller detailhandel, med henblik på deltagelse i f.eks. markedsundersøgelser, smagspaneler, produkttester eller afprøvning af prototyper. Altsammen undersøgelser, hvor sektoraktørerne søger at inddrage forbrugerne og deres interesser som et delmål - først og fremmest ved siden af, eller i forening med det hovedmål, der handler om at producere profit.

Forbrugerinddragelsen kan imidlertid også sker i det politiske system, nemlig i det opfang forbrugersynspunkter - typisk repræsenteret ved forbrugerorganisationerne - inddrages i udformningen af f.eks. lovgivningen eller forskningsprogrammer. Endelig kan forbrugerinddragelsen ske gennem journalisters bevidste inddragelse af forbrugersynspunkter i deres arbejder.

Som det fremgår, er der en relativt flydende grænse mellem egentlig forbrugerindflydelse og forbrugerinddragelse. Det udtrykkes f.eks. gennem det forhold, at en væsentlig del af forbrugerorganisationernes arbejde vil være at sikre, at de bliver inddraget; ligesom det i de konkrete tilfælde kan være svært at afgøre, om der er tale om at en forbrugerbevægelse er blevet inddraget i en policyproces af myndighederne, eller om bevægelsen gør sin indflydelse gældende gennem f.eks. lobbyvirksomhed - oftest vil der formodentlig være tale om begge forhold. Det er først og fremmest den egentlige forbrugerindflydelse, der er i fokus i de efterfølgende kapitler - selvom en række af de grundlæggende betingelser naturligvis vil være fælles for begge former for indflydelse. For nemheds skyld refererer forbrugerindflydelse derfor i det efterfølgende til egentlig indflydelse.

Forbrugerinteressen

Uanset de konkrete former, handler forbrugerindflydelsen altid om at påvirke produktions- distributionssystemet, så de varer og servicen yder, bliver i overensstemmelse med forbruger-

nes interesse. Det springende punkt er imidlertid at bestemme forbrugerinteressen.

På individniveau lader det sig forholdsvis nemt gøre at indkredse det konkrete indhold i interessen, men som begrebet anvendes her, som en generel interesse, antyder det eksistensen af bestemte interesser, der forener alle forbrugere. På dette niveau er forbrugerinteressen imidlertid en abstraktion, der ignorerer, at forbrugere er forskellige og har forskellige mål: nogle forbrugere vil have økologiske gulerødder, andre konventionelle; nogle vil have lange og tynde gulerødder, andre korte og tykke.

Konsekvensen af dette er, at forsøg på en indholdsmæssig bestemmelse af forbrugerinteressen nødvendigvis enten må afspejle afgrænsede grupper af forbrugere, som forenes af en konkret interesse; eller, hvis der er tale om forsøg på at give forbrugerinteressen et bredere indhold, der dækker flere forbrugere, må være meget alment formulerede.

Et eksempel på en fastlæggelse af forbrugerinteressen, der har det brede sigte, er FN's forbrugerrettigheder. De første fire krav, der blev formuleret af præsident John F. Kennedy i 1962, lyder:

- *Retten til sundhed og sikkerhed
- *Retten til at vælge
- *Retten til at blive hørt
- *Retten til oplysning

Disse fire krav er siden, gennem en række FN-resolutioner, blevet suppleret med yderligere fire krav:

- *Retten til forbrugerundervisning
- *Retten til økonomisk tryghed
- *Retten til rådgivning og klageadgang
- *Retten til et sundt miljø

Der er tale om otte krav, der på den ene side er rettet imod en sikring af forbrugerne i selve forbrugshandlingen på markedet, som det bl.a. fremgår af kravene om retten til at vælge, oplysning og klageadgang. På den anden side retter kravene sig også i bredere forstand imod tilværelsen som forbruger, f.eks. i kraft af deres understregning af at forbrugerne har ret til økonomisk tryghed og undervisning, der rækker videre end blot (produkt)oplysning.

FN's otte forbrugerrettigheder er et eksempel på, at selvom der er tale om generelle krav, som de fleste eller alle forbrugere kan tilslutte sig, så forsøger de dog at konkretisere indholdet i interessen - f.eks. i form af kravene om sundhed, sikkerhed og et sundt miljø. I modsætning hertil går den norske forbrugerforsker S. Grønmo's definition af forbrugerinteressen udenom det indholdsspecifikke, idet han forstår forbrugernes interesse som:

"...å kunne anskaffe riktige, gode og rimelige produkter på en enkel måte." (Grønmo, 1983)

I denne definition vægtes på den ene side kvaliteten (*"riktige, gode og rimelige produkter"*) og på den anden side distributionen (*"på en enkel måte"*). I stedet for at bestemme indholdet i kvalitet som f.eks. sundhed, dyrevelfærd, miljø, bliver kvalitet en abstrakt størrelse, som i sidste ende afhænger af det enkelte individ. Forståelsen er imidlertid snæver i den forstand, at den afgrænser sig til at betragte forbrugerinteressen som noget, der relaterer sig til erhvervelsen af varer eller tjenester på markedet samt kvaliteten af disse. I tilgift til dette retter FN's otte krav sig som sagt også imod tilværelsen som forbruger.

En anden begrænsning i Grønmos definition af forbrugerindflydelsen er, at den ignorerer økonomi (produktpris) som et element i forbrugerinteressen. Selvom forbrugerinteressen afgrænses til forhold omkring kvaliteten og distributionen, er det svært at ignorere betydningen af vareprisen, da de tre

forhold (kvalitet, distribution og pris) er indbyrdes tæt forbundne. De tætte relationer, samt den vigtige pointe, at forskellige elementer af forbrugerinteressen kan være i direkte modstrid med hinanden, kan illustreres af betydningen af fremkomsten af discountbutikker i dagligvarehandelen.

Introduktionen af discountbutikker kan ses som en udvikling, der tilgodeser den del af forbrugerinteressen, der handler om lave priser. En satsning på discountbutikker, vil imidlertid få konsekvenser for hele opbygningen af detaildistributionen, de enkelte butikkers udbud og den kvalitet der udbydes. Konsekvenser, der ikke nødvendigvis er i overensstemmelse med den enkelte forbrugers interesse.

De to sider af forbrugerinteressen, en del der er orienteret imod tilværelsen som forbruger, og en del der er orienteret imod distribution og kvalitet, afspejler to væsentlige sider af diskussionen af vilkårene for forbrugerindflydelsen. Den ene side af denne diskussion falder indenfor forbrugersfæren og handler om hvilke vilkår den enkelte forbruger har for at handle, og dermed på den ene eller anden måde kommunikere hendes kvalitetsopfattelse videre til sektoren. Fokus bliver således på hvordan f.eks. de økonomiske og videnskabsmæssige ressourcer samt de konkrete levevilkår, sammen med traditioner og kulturelt betingede forhold, er med til at sætte grænserne for, hvordan forbrugerne kan være aktive i forhold til produktions- og distributionssektoren.

Den anden side af diskussionen af betingelserne for forbrugerindflydelse falder indenfor produktions- distributionsfæren, og handler om hvilke betingelser, der er for at detail- og produktionssektoren, kan agere i overensstemmelse med forbrugerinteressen, som den kommunikerer til dem. Her bliver fokus f.eks. på hvordan sektorstrukturen, relationer til naturgrundlaget og den teknologiske udvikling mm., er med til at sætte grænserne for den enkelte producents handlefrihed.

Som det vil fremgå af de følgende kapitler, har diskussionen

af forbrugerindflydelsen først og fremmest beskæftiget sig med de typer af barrierer for forbrugerindflydelse, der kan relateres til markedet - som her kan ses som forbindelsesleddet mellem de to sfærer. Især produktionsfærens betydning, og dermed belysningen af barrierer for indflydelse i selve sektoren, samt i de strukturer og relationer der omgiver den, har derimod stort set været fraværende.

De efterfølgende kapitler skal råde bod på denne skævhed, idet de først og fremmest vil koncentrere sig om at diskutere hvordan de strukturer og relationer, der omgiver og forbinder de enkelte aktører i produktionssektoren, og sektoren som helhed, er med til at sætte betingelserne for sektorens udvikling, og dermed også for forbrugerindflydelsen. Disse relationers betydning for forbrugerindflydelsen sammenfattes i det efterfølgende i begrebet *produktionsperspektivet*. Denne afgrænsning betyder samtidig en afgrænsning til de tre elementer i forbrugerinteressen, der retter sig imod netop produktion og distribution: pris, kvalitet og distributionsforhold. Som illustreret af det lille eksempel med discountbutikkerne, er der tale om tre indbyrdes interagerende elementer, som derfor ikke ville kunne isoleres i selvstændige analyser. De indgår derfor alle tre i den efterfølgende analyse, men med tyngden lagt på kvaliteten, idet den røde tråd gennem analysen er spørgsmålet om hvordan forbrugernes betingelser er for at få indflydelse på produktkvaliteten.

Det er dog vigtigt at pointere, at produktionsperspektivet ikke kan stå alene som forklaringen af betingelserne for forbrugerindflydelse. Betingelserne for forbrugerindflydelse udgøres af det samlede netværk af strukturer og relationer der omgiver produktion og forbruget - heraf udgør produktionsperspektivet kun en del, omend en væsentlig del.

Som alle andre afgrænsninger, indebærer valget af at afgrænse den efterfølgende analyse til produktions- og distributionsleddets betydning for forbrugerindflydelsen, også nogle

omkostninger. Således vil en væsentlig del af dynamikken bag forbrugernes indflydelsesmuligheder gå tabt med udeladelsen af den del, der handler om tilværelsen som forbruger, og dermed bl.a. forbrugernes levevilkår. I sig selv vil forbrugernes forsøg på at influere levevilkår mv. naturligvis kunne føre til forbedringer af forbrugertilværelsen. Samtidig vil det imidlertid - og det er vel netop en af pointerne med denne del af forbrugerinteressen - forbedre forbrugernes muligheder for at influere produktionssektoren, og dermed interessens anden del. Eksempelvis vil en forbedring af forbrugernes økonomi, kombineret med større indsigt i og viden om forbrugerspørgsmål, fremme forbrugernes muligheder for at handle i overensstemmelse med egne interesser, og dermed sende de 'rigtige' signaler til produktionssektoren. Spørgsmål som disse falder, i konsekvens af den valgte afgrænsning, udenfor analysens rammer.

Kvalitet

Hver enkelt af de varer forbrugeren efterspørger på markedet, repræsenterer et bagvedliggende system af strukturer og relationer, og det er dette system, der er i fokus i det efterfølgende. Strukturen og dynamikkerne i dette system vil imidlertid være afhængige af hvilken type vare, der er tale om. På det helt overordnede plan, kan der på den ene side være tale om et materielt produkt, der er resultat af en egentlig produktionsproces, der har sit udgangspunkt i primærproduktion eller råvareekstraktion; mens der på den anden side kan være tale om et immaterielt produkt - en serviceydelse - der repræsenterer en intellektuel proces.

For at undgå de problemer der kan være i at drage paralleller mellem de på mange punkter meget forskellige produktionsvilkår materielle og immaterielle produkter er underlagt, er analysen af forbrugerindflydelsen afgrænset til indflydelse på levnedsmiddelprodukter. Som en naturlig følge af dette er

diskussionen af produktkvalitet også afgrænset til kvaliteten af materielle produkter, med udgangspunkt i levnedsmidler.

Den traditionelle opfattelse af produktkvaliteten - og herunder altså også levnedsmiddelkvaliteten - har været, at der er tale om nogle materielle karakteristika, der er bundet til det enkelte produkt (Lassen, 1993). Gennem de seneste årtier har man imidlertid set et brud med denne opfattelse og i stigende grad inkluderet immaterielle kvaliteter, som ikke er relateret til det faktiske produkt, men i højere grad relaterer sig til den måde produktet er produceret på. I forhold til levnedsmidler har man således set en udvikling, hvor traditionelle, materielle kvalitetsparametre som f.eks. smag, lugt eller frihed for giftige stoffer, tilføjes nye og immaterielle sider, som typisk kan handle om under hvilke sociale, etiske eller miljømæssige betingelser produktet er produceret.

I konsekvens af denne udvikling vil 'kvalitet' i det efterfølgende referere til den brede forståelse, hvor der er tale om såvel materielle som immaterielle kvaliteter. Selvom produktkvaliteten som objekt for forbrugerindflydelsen således forekommer dobbelt (produkt og produktionsmåde) udspringer de imidlertid af et og samme forhold, nemlig den teknologi, der ligger bag produktionen af det givne produkt. Teknologi opfattes i denne sammenhæng ikke blot som teknik (maskiner), men er et begreb, der i bredeste forstand omfatter organiseringen af arbejdsprocessens tre delelementer, arbejdskraft, arbejdsgenstand (rå- og hjælpestoffer) samt arbejdsmiddel (maskiner, anlæg mv), og materielt resulterer i fremstillingen af et produkt.

Denne betragtningsmåde betyder, at teknologien bliver et centrale element for forståelsen af udviklingen i både den materielle og den immaterielle side af produktkvaliteten. På den ene side vil valg af teknologisk karakter i sektoren i sig selv betyde ændringer i produkternes immaterielle kvalitet. På den anden side vil de teknologiske valg, der træffes ofte (men ikke nødvendigvis) afspejle sig som materielle ændringer i produktet

- uanset om de træffes netop for at opnå et ændret produkt eller for at optimere produktionsprocessen.

Selvom man på et overordnet plan kan skelne mellem de materielle og de immaterielle sider af produktkvaliteten, er der dog langt fra tale om et entydigt begreb (Lassen, 1993). I en forskningsmæssig sammenhæng, for producentens levnedsmiddelteknolog, eller for den professionelle forbruger (økonomaen eller kokken), kan kvalitet formuleres og beskrives præcist. De har ressourcer, uddannelse og erfaring, der sætter dem i stand til at præcisere, hvad kvalitet er, pege på forhold af betydning for de enkelte kvalitetsparametre og stille eksakte krav til produkterne. På den måde kan man tale om, at de har et *kvalitetsbegreb*, som betegnelse for deres sammenhængende og præcise billede af produktkvaliteten. Anderledes forholder det sig med forbrugerne. Ser man bort fra forbrugerorganisationerne, har den enkelte forbruger hverken ressourcer, viden eller erfaring, som kan danne basis for et konsistent billede af, hvad produktkvalitet er. Hvor de professionelle forbrugere har en fuld arbejdsdag til at beskæftige sig med de (ofte få) produkter, de arbejder med, skal det at være forbruger, for det enkelte individ, passes ind mellem arbejdet, fritidsaktiviteterne og dagligdagens andre gøremål. Samtidig står forbrugerne - modsat eksempelvis producenterne - ikke overfor et enkelt eller blot nogle få produkter, men derimod overfor den mangfoldighed af forskellige produkter og varianter af produkter, fra biler over bleer til gulerødder, der indgår i den moderne danskers forbrugsmuligheder. Derfor har forbrugerne ikke mulighed for at etablere et konsistent kvalitetsbegreb.

Endvidere har den teknologiske udvikling i produktions- og forarbejdningsleddet, sammen med udviklingen indenfor detailsektoren, medført, at kvaliteten af de produkter man som forbruger skal forholde sig til, fremstår som mere og mere uigenkennelige. Dette er et resultat af, at produkterne er blevet mere og mere sammensatte, og produktionsmåden mere og

mere videnstung og dermed uigennemskuelig og fremmede for forbrugeren. Dette demonstreres eksempelvis af udviklingen indenfor dagligvarehandlen, hvor butikkerne tidligere udbød basale råvarer (grøntsager, mel, mælk, kød osv). I dag udbydes der i stigende grad forarbejdede råvarer eller endog færdige retter (mornaysovs, færdige salater, supper, minut-pizza osv). På forarbejdningssiden kommer udviklingen til udtryk ved at traditionelle forarbejdningsmåder (f.eks. kærning, lagring og gæring) erstattes af nye og effektivere teknologi (f.eks. smørkanoner, syremodning og gensplejsede gærceller).

Konsekvensen af disse forhold er, at man kan tale om, at forbrugerne har en *kvalitetsopfattelse* i modsætning til sektorens og de professionelle forbrugeres *kvalitetsbegreb*. Dermed understreges det fragmentariske og usystematiske forhold, forbrugerne sædvanligvis vil have til produktkvaliteten.

Hertil kommer, at man lidt populært kan sige, at der er lige så mange opfattelser af kvalitet, som der er forbrugere. Teoretisk står der altså et mangefold af individuelle kvalitetsopfattelser overfor relativt få producenter med præcise kvalitetsbegreber. I realiteten viser det sig dog, at der til en given tid er forhold, som mange forbrugere er enige om, og som de formår at bringe på den samfundsmæssige dagsorden eller på anden måde succesfuldt kommunikerer tilbage til producenterne. Uanset om dette sker som følge af bevægelser i købsadfærden, hjulpet på vej af forbrugerorganisationer eller på anden vis, er der imidlertid kun tale om nogle til enhver tid fremherskende hovedtrends, som helsetrends, grønne trends, discounttrends, pastatrends osv. I denne sammenhæng er pointen imidlertid, at selvom disse trends til en vis grad er udtryk for, at produktionssektoren orienterer sig imod forbrugerinteressen, er interessen langt mere nuanceret end disse bølger antyder. Det forhold, at det ikke er forbrugerne alene, der bestemmer, er måske tydeligst inden for en branche som beklædningsindustrien. At der her ikke er tale om at det er forbrugerne, der alene bestem-

mer trenden, kan man forvisse sig om, ved at se på de skiftende tøjmoder, hvor det i høj grad er producenterne, der bestemmer sæsonens snit og farver, oven i købet ofte hele eller halve år forud for den faktiske sæson.

De skiftende trends, eller moden om man vil, viser også konturerne af, hvordan forbrugernes kvalitetsopfattelser er dynamiske og ændres over tiden. Det gælder både på det samfundsmæssige niveau, hvor det kommer til udtryk som trends, der afløser hinanden. Men det gælder også på det individuelle plan, hvor den enkelte forbruger udvikler sit kvalitetsbegreb i takt med ændringer i levevilkår og andre ydre påvirkninger som tilsammen er af betydning for de normer, der ligger til grund for kvalitetsopfattelsen.

Analysen af forbrugerindflydelse

Formålet med det foreliggende arbejde har været, med afsæt i produktions- og distributionssektoren, at diskutere betingelserne for, at forbrugerne kan få indflydelse på kvaliteten af de produkter der produceres. Som det fremgår af argumentationen tidligere i dette kapitel, er diskussionen afgrænset til betingelser for indflydelse indenfor levnedsmiddelsektoren. Denne afgrænsning præger derfor også ganske naturligt de resterende kapitler, og især den empiriske del af analysen (del 2), der som nævnt er et casestudie af de konkrete betingelser for forbrugerindflydelse i fiskesektoren.

Før det empiriske arbejde i anden del, foretages imidlertid en bredere teoretisk-metodisk diskussion af spørgsmålet om forbrugerindflydelse i del 1. Målet med denne del af analysen er at diskutere i hvilken udstrækning forbrugerindflydelsesforskning er i stand til at håndtere de komplekse relationer, der sætter betingelserne for forbrugernes indflydelse på produktionen.

Når arbejdet bærer titlen *'Forbrugerindflydelse i levned-*

middelsektoren', betyder det således ikke, at de efterfølgende kapitler kortlægger den faktiske forbrugerindflydelse i levnedsmiddelsektoren. Det betyder derimod, at det konkrete afsæt for diskussionen af forbrugerindflydelse tages i levnedsmiddelsektoren, herunder særligt fisk og fiskeprodukter. Som det vil fremgå af kapitel 2, er en af pointerne netop, at betingelserne for forbrugerindflydelse er kontekstafhængige, og dermed ikke lader sig bestemme i almindelighed. Forbrugerindflydelse vil nødvendigvis variere fra case til case; fra produktionssystem til produktionssystem; fra land til land, afhængig af de specifikke forhold der gør sig gældende. Der vil derfor i det følgende heller ikke være en præcis beskrivelse af, hvad vilkårene er for forbrugerindflydelse i levnedsmiddelsektoren, men derimod en række skitser af hvilke forhold det i særlig grad vil være relevant at studere, hvis man har dette formål for øje. Skitser, som i høj grad bygger på den konkrete analyse, der præsenteres i del 2, af betingelserne for forbrugerindflydelsen i fiskesektoren. I følge sagens natur vil elementer af denne analyse kunne overføres til andre produktionssektorer, men bestemmelsen af hvad der kan, og hvad der ikke kan, falder udenfor denne bogs rammer.

DEL 1

TEORI OG METODE

Kapitel 2

TEORI OG METODE VED FORSKNING I FORBRUGERINDFLYDELSE

Tilværelsen som forbruger, som vi kender den i dag med tilrettelæggelsen og udførelse af de daglige indkøb af levnedsmidler, er forholdsvis ny. Historisk er eksistensen af forbrugere betinget af en adskillelse af produktion og konsum af levnedsmidler, der ikke eksisterede i samme omfang for blot nogle få hundrede år siden.

Dengang var det derimod karakteristisk, at den store del af befolkningen der ikke boede i byer, selv producerede og bearbejdede de råvarer, de senere konsumerede. Med industrialiseringen og fremkomsten af de store bysamfund, blev produktion, forarbejdning og konsum imidlertid adskilt, en udvikling der i dette århundrede er blevet yderligere stimuleret, gennem det stigende antal familier hvor begge er udearbejdende. Situationen i dagens Danmark er således den, at langt hovedparten af husstandene baserer deres fødevareforsyning på et liv som forbruger, hvor en specialiseret levnedsmiddelsektor forsyner dem med højt forarbejdede produkter. Resultatet er, at adskillelsen mellem produktion og forarbejdning på den ene side og konsumet på den anden side, er større end nogensinde tidligere.

I lighed med at tilværelsen som forbruger er forholdsvis ny, er forbrugerforskningen som selvstændigt område også en forholdsvis ny akademisk disciplin. Indtil slutningen af 1960'erne kan man kun finde enkelte forskere, der inddrager en forbrugervinkel, og det er oftest som en del af et større perspektiv. En af de hyppigst citerede er John K. Galbraith, der med sine bøger 'The affluent society' (1958) og 'The new industrial state' (1967) leverede en kritik af det industrialiserede samfund, som bl.a. inddrager analyser af forbrugernes stilling. Få forskere har imidlertid leveret egentlig forbrugerorienteret

forskning. Økonomen Thorstein B. Veblen er en af dem, der oftest fremhæves som pioner på området med sin bog 'The theory of the lesiure class' fra 1899. Heri udvikler han teorien om, den 'arbejdsfrie klasse' (the lesiure class), der med sine rige forbrugsmuligheder tillægger sig et 'iøjnefaldende forbrug' (conspicuous consumption), som dels tjener som symbol på velstanden, dels bliver et forbrugsmønster, der bliver forbillede for det resterende samfund. Et arbejde der i høj grad beskriver forbrugeren i lyset af de store klassemodsatninger, der herskede på det tidspunkt.

I slutningen af 1960'erne og begyndelsen af 1970'erne nåede det vestlige forbrugesamfund en foreløbig kulmination. Adskillelsen mellem produktion og forbrug var nu næsten fuldstændig, og store dele af befolkningen begynder at reagere imod de mere og mere synlige konsekvenser af det moderne industrisamfund. I Danmark ses denne reaktion i første omgang i med dannelsen af miljøorganisationen NOAH i 1969, som det første eksempel på den nye miljøbevægelsen, der som bevægelse der retter en central kritik imod hele det industrialiserede samfund - herunder også levnedsmiddelproduktionen (Jamison, Eyerman, Cramer & Læssøe, 1990). Den gryende miljøbevægelse kan ses som et udtryk for en del af den mere generelle kritik af forbrugs- og industrisamfundet, som kan betegnes 'forbrugerismen'. 'Forbrugerismen' er en fordanskning af det engelske ord 'consumerism'. Som det anvendes her, er det en pendant til Ralf Helenius begreb 'konsumtionismen', som han anvender som betegnelse den sociale bevægelse, der opstod med den diskussion og kritik af forbrugersamfundet, som blomstrede op i alle samfundslag og sammenhænge, fra hippibevægelsen til forskere og politikere i slutningen af 1960'erne og begyndelsen af 1970'erne (Helenius, 1974, s.13).¹

¹ Ölander og Lindhoff (1975) har kritiseret den forvirring, der hersker omkring begrebet 'consumerism', som både bruges som reference til aktiviteter fra

Forbrugerismen og dens kritik af samfundsudviklingen, spreder sig 1970'erne som en bred bevægelse gennem hele samfundet. Som en social bevægelse, havde det karakter af dannelsen af lokale forbruger- og miljøgrupper under Forbrugerrådet eller NOAH, som arbejdede med miljø og/eller forbrug ud fra en lokal synsvinkel. Forbrugerismen trænger imidlertid også ind i den videnskabelige verden, som en stigende opmærksomhed på den på den moderne forbrugers problemer - og dermed kommer forskning i forbrugerindflydelse til at fremstå som en mere etableret disciplin. Ölander & Lindhoff (1975) konstaterer således en næsten eksplosiv vækst i publiceringen af (især amerikansk) forskning indenfor 'consumer action research' i begyndelsen af 1970'erne.

Selvom forbrugerorienteret forskning således trøds alt har en forholdsvis lang historie, er der alligevel ikke mange forsøg på at skabe en sammenfattende forståelse af forbrugerproblemstillinger. Ölander & Lindhoff fandt i 1975, at det meste af forskning indenfor 'consumer action research' var af pragmatisk karakter, og manglede en forankring i teoretiske eller systematiske betragtninger af de basale relationer på markedet (Ölander & Lindhoff, 1975).

Blandt de få, der efterfølgende har beskæftiget sig med forbrugerindflydelse fra en mere overordnet teoretisk/metodisk angrebsvinkel, er Grønmo, Ölander & Danielsen (1991). De kan, i 1991, i store træk gentage Ölander & Lindhoff's konstatering indenfor dette særlige område. Der angives to grunde til at det empiriske materiale der løbende indsamles i forbindelse med forbrugerforskning, ikke er blevet udnyttet til opbygning af en samlet teori om forbrugerindflydelse (Grønmo, Ölander &

forbrugerside og som reference til sælgernes modreaktioner. Ölander og Lindhoff foreslår i stedet betegnelserne 'consumer action' og 'consumer action research', som betegnelser for nødvendige begreber, der kun dækker forbrugeraktiviteter, med det formål at styrke forbrugernes markedsmagt, samt forskning i dette

Danielsen, 1991, s.60):

- * At mange empiriske undersøgelser ikke gør rede for alle forhold, der kan påvirke hændelsesforløbet
- * At der mangler en forestillingsramme/referenceramme, som den indsamlede empiri kan systematiseres i.

Målet for Grønmo, Ölander & Danielsen's arbejde er at udfylde det sidste punkt, og etablere hvad de kalder 'en reference-ramme for empiriske undersøgelser af forbrugerindflydelse'. Det er et forsøg på at beskrive en praktisk-metodisk angrebsvinkel for studiet af forbrugerindflydelse, samtidig skal det imidlertid ses som et bidrag til etableringen af en mere samlet teoretisk ramme for arbejdet med forbrugerindflydelsen og dens betingelser i overensstemmelse med ovenstående (Grønmo, Ölander & Danielsen, 1991, s.60).

Det efterfølgende skal forsøge at komme lidt tættere ind på spørgsmålet om på hvilket niveau, det vil være muligt at fremstille teorier om forbrugerindflydelse.

Generelle teorigrensers mulighed

Mens man i naturvidenskaberne indenfor visse grænser er i stand til at opstille generelle teorier, er mulighederne indenfor samfundsvidenskaberne omdiskuteret. Her spænder holdningerne lige fra tilhængere af 'grand theories' til den totale afvisning af muligheden.

De traditionelle akademiske faggrænser er et af de første problemer et forsøg på at opstille en 'samlet' eller 'generel' teori, som på et abstrakt plan beskriver mulighederne for forbrugerindflydelse, vil støde på. Problemet, der er af mere pragmatisk karakter, består i, at en teori om forbrugerindflydelse nødvendigvis må kunne håndtere de mange forskelligartede relationer indenfor og i relation til de to sfærer - forbrugersfæren og

produktionssfæren. En række af disse relationer vil være økonomiske, sociale, magtmæssige eller juridiske, som traditionelt studeres indenfor samfundsvidenskaberne. Andre vil imidlertid være fysiske eller biologiske, som traditionelt studeres indenfor naturvidenskaberne - og atter andre vil eksempelvis have kulturelle dimensioner, som traditionelt studeres indenfor de humanistiske videnskaber.

En teori om forbrugerindflydelse må være i stand til at operere på tværs af alle disse forskellige videnskaber. Det betyder at den også må være i stand til at operere på tværs af de - ofte snævre - paradigmer, der eksisterer indenfor de akademiske discipliner. Dette krav om tværvideenskabelighed tilgodeses endnu ikke i særlig stort omfang af den eksisterende forskning. Ralf Helenius (1992, s.5) har gjort opmærksom på de problemer, der kan være forbundet med den tværfaglige tilgang, og som kan være med til at forklare dens vanskeligheder med at slå igennem. Han peger først og fremmest på betydningen af, at integrationen af forskellige fagdiscipliner får som konsekvens, at forskningen kan have svært ved at blive accepteret og forstået inden for de enkelte traditionelle akademiske områder.

Ved siden af diskussionen af de rent praktiske problemer i at opstille en generel teori for forbrugerindflydelse, løber en metateoretisk diskussion af teoretisering indenfor samfundsvidenskaberne. Bent Flyvbjerg, er en af dem, der har beskæftiget sig med mulighederne for at opstille teorier inden for menneske-samfundsrelationerne. Han opstiller på baggrund af Sokrates, Decartes og Kant fem krav til den ideale teori. Disse suppleres af et krav, som henføres til den moderne naturvidenskab. I og med at der er tale om ideale krav, understreger Flyvbjerg, at det er krav, der ikke kan forventes, eller aldrig bliver opfyldt fuldt ud af den enkelte teori (Flyvbjerg, 1991, s.55ff):

1. En teori skal være *explicit*. Den skal være fremstillet klart og tydeligt, så den er umiddelbart forståelig.

2. En teori skal være *universel*. Den skal gælde til enhver tid og ethvert sted.
3. En teori skal være *abstrakt*. Den må ikke forudsætte henvisninger til konkrete eksempler.
4. En teori skal være *diskret*. Den skal formuleres ved hjælp af elementer der er uafhængige af konteksten.
5. En teori skal være *systematisk*. Den skal udgøre et hele, hvor elementer uafhængige af konteksten relateres til hinanden ved hjælp af regler eller love.
6. En teori skal være *fuldstændig og forudsigende*. Den skal kunne gøre rede for det område den dækker og være i stand til at forudsige effekter af ændringer i elementer indenfor området.

Som antydnet er det krav, der kan stilles til - og forventes opfyldt af - en naturvidenskabelig teori. For Bent Flyvbjerg er det efterfølgende spørgsmål imidlertid, om man kan overføre disse normalvidenskabelige krav fra naturvidenskaben til samfundsvidenskabelige problemstillinger. Det mener han ikke, at det er sandsynligt, man kan. Hovedargumentet for dette er, "*at menneskets adfærd ikke er regelbaseret, og uden regler ingen teori*" (Flyvbjerg, 1991, s.64). Denne mangel på regelbundet adfærd skyldes at menneskets adfærd er kontekstafhængig:

"...stabile og kumulative socialvidenskaber forudsætter en nødvendig, men tilsyneladende umulig teori om menneskets baggrundsfærdigheder. Teorien er nødvendige for at sikre forudsigeligheden. Den er tilsyneladende umulig, fordi baggrundsfærdigheder er kontekstafhængige, og ikke regelbaserede, hvor en teori modsat kræver kontekstafhængighed og regler. Konteksten kan ikke udelades, fordi den, (...) afgør hvad der tæller som den type fænomen teorien omfatter. Men en teori må nødvendigvis være kontekstafhængig, ellers er den ikke en generel teori." (Flyvbjerg, 1991, s.65)

Den samme mangel på regelbundethed og kontekstafhængighed finder man ikke i naturvidenskaberne - her er det derfor muligt at opstille teorier, der kan forklare generelle fænomener, som f.eks. gravitationsteorien gør det. Selv indenfor naturvidenskaberne er regelbundetheden og kontekstafhængigheden dog relativ. Niels Bohr demonstrerede eksempelvis at selv indenfor kvantemekanikken, en repræsentant for 'de hårde' naturvidenskaber, var der tale om kontekstafhængighed (Kragh & Pedersen, 1981, s. 222ff.).

Ser man med Bent Flyvbjergs briller på studiet af forbrugerindflydelse, vil det således være umuligt at opstille en generel teori, alene fordi den ene side af studiet handler om menneskers (forbrugerens) muligheder og forudsætninger for at gøre sin indflydelse gældende. Eksempelvis vil spørgsmålet om, hvordan den enkelte forbruger agerer på markedet være afhængigt af en lang række aktuelle forhold, som den tidsmæssige prioriteringen mellem forskellige andre dagsaktuelle gøremål som frisørbesøg, kaffeinvitationen fra tante Olga og behovet for oprydning efter gårsdagens børnefødselsdag. På den individuelle plan er beslutninger og adfærd således i høj grad kontekstafhængigt.

Spørgsmålet er imidlertid videre, om det også er tilfældet på det mere aggregerede plan, hvor man ikke beskæftiger sig med den enkelte forbruger, men med grupper af forbrugere og deres adfærd, som f.eks. i den markedsorienterede økonomi hvor subjekterne bliver grupper af forbrugere (markedssegmenter). Giver det mening at abstrahere fra forbrugeren som enkelt-individ og betragte dem som grupper i stedet, og på den baggrund opstille en teori der er i stand til at indfange og beskrive væsentlige elementer i forhold til forbrugerindflydelsen? Det er i virkeligheden denne abstraktion, hele

paradigmet om det forbrugerstyrede produktionssystem² hviler på. Nemlig, at når tilstrækkelig mange forbrugere handler ens, så vil de også se deres magt udfolde sig i form af, at sektoren indretter sin produktion i overensstemmelse med deres interesser. Dette sætter imidlertid også fokus på et af problemerne med abstraktionen, nemlig, at det godt kan være, at mange forbrugere handler ens på markedet, men det betyder ikke, at der ligger de samme betingelser bag deres konkrete handlen: Nogle køber f.eks. Stryhns leverpostej, fordi det faktisk er noget, de gerne vil. Andre, fordi de i en eller anden grad er tvunget dertil af ydre omstændigheder, eller ikke har viden eller information, der gør, at de køber i overensstemmelse med deres kvalitetsopfattelser. Da netop handlebetingelserne som illustreret er kontekstafhængige, og samtidig er et af de elementer, der er væsentlige for forståelsen af forbrugerindflydelsen, er det følgelig heller ikke sandsynligt, at det er muligt at teoretisere på dette niveau.

Samme type indvending kan for så vidt anføres overfor eventuelle forsøg på at teoretisere om forbrugerindflydelsen ud fra grupperinger af forbrugere med ens handlebetingelser. Selvom deres betingelser tilsyneladende er ens, er det kun tilsyneladende - den kontekst deres handlen foregår i, kan være vidt forskellig selvom forholdsvis objektive forhold, som indkomst, bolig, kulturel baggrund, viden, tid osv er de samme - derfor vil de også kun vanskeligt kunne grupperes på dette plan.

Dertil kommer, at det forekommer usandsynligt, at det skulle være muligt at fremstille en generel teori for den del af forbrugerindflydelsen, der handler om produktionssektorens betingelser for at indfange signalerne fra forbrugerne. *På den*

² I følge paradigmet om det forbrugerstyrede produktionssystem, udtrykker efterspørgslen forbrugernes behov, og da producenterne i følge paradigmet indretter deres produktion efter efterspørgslen, er udbuddet i princippet forbrugerrigtigt. Se: Hans Rask Jensen (1984, s.15-29).

ene side fordi disse betingelser er bestemt af de økonomiske, strukturelle, regionale og teknologiske forhold, som tilsammen udgøres af det net af produktioner, der ligger bag et given produkt. Og der er her tale om betingelser, der vil være af vidt forskellig karakter fra produkt til produkt. På den anden side fordi beslutningerne om forskning og produktudvikling ikke alene træffes ud fra rationelle økonomiske vurderinger, men også på baggrund af de involverede aktører i og omkring produktionen, og deres situation. Det er eksempelvis blevet anført, at innovationsprocesser ikke (nødvendigvis) er rationelle processer, men forløber som såkaldte 'skraldespandsmodeller', der i højere grad er præget af tilfældigheder, som hvilke skiftende aktører der er involveret i innovationen (se f.eks. Borum, 1991) - altså en pointering af at innovationsprocessen også er kontekstafhængig.

Konsekvensen af dette er, at det ikke er sandsynligt, at det vil være muligt at opstille en generel teori om forbrugerindflydelse, der i tilfredsstillende grad opfylder samtlige af de seks krav til en ideal teori. Men det betyder ikke nødvendigvis, at man skal gå så langt som Bent Flyvbjerg, der som alternativ anviser 'det konkrete videnskab' eller den 'progressive phronesis' som en metode, der fører ham frem til casestudiet, som den eneste mulighed i samfundsvidenskaberne.

Teorier indenfor samfundsvidenskaberne

Ole Erik Hansen (1993) hører til dem, der kritiserer Bent Flyvbjerg for denne teori-afvisende konklusion. Selvom han giver Bent Flyvbjerg ret i håbløsheden i at opstille samfundsvidenskabelige teorier, der opfylder de naturvidenskabelige idealer, argumenterer han efterfølgende for, at eksistensen af samfundsvidenskabelig teori er, som det formuleres, "*et uomgængeligt vilkår*" (Hansen, 1993, s.43). Dette gøres med afsæt i 'det realistiske program', som siger, at vores virkelig-

hedsforståelse er teori-ladet - dvs, at der ikke er en simpel relation mellem observationer og det vi observerer, men at selve observationen er 'teori-ladet' - vi observerer således med vores teorier som bagage.

Antagelsen om at observationer er 'teori-ladede' er oprindeligt udviklet af N. R. Hanson, der pointerer, at vi aldrig ser objekter som en samling sansedata, der efter sansning organiseres og fortolkes, men altid ser objekter som helheder. Organiseringen og dermed vor iagttagelse, afhænger bl.a. af vores mentale konstruktion og objektets placering i forhold til ydre sammenhænge, og således altså også af de teorier vi har som baggrund for at fortolke det betragtede. Th. Kuhn har tilsvarende den opfattelse, at vi ser verden gennem det herskende paradigme, og det vi ser er derfor afhængigt af paradigmet. (Kragh & Pedersen, 1981, s. 182ff).

Teoriladetheden kommer f.eks. til udtryk når en hindu betragter en hvid ko. Han vil se noget 'andet', end en dansk landmand gør, fordi han har teorien om reinkarnation som teoretisk bagage. Teorien om at observationer er teoriladede, betyder at hvis man studerer et fænomen som forbrugerindflydelse, så vil man gøre det med basis i nogle bevidste eller ubevidste teorier, som uværgeligt vil strukturere hvad man indsamler data om, og hvordan man tolker de indsamlede data. Med dette udgangspunkt bliver også Flyvbjergs metode, genealogien, den minutløse indsamling og klassifikation af data, en metode der er baseret på teorier. Nemlig de teorier der nødvendigvis må ligge til grund for Flyvbjergs inddeling i og tildeling af de forskellige kategorier, fordi, som Ole Erik Hansen udtrykker det, "*enhver klassifikationsform er baseret på teorier*" (Hansen, 1993, s.41).

Dette rækker imidlertid ikke ved Bent Flyvbjergs pointe om, at det ikke er muligt at bedrive naturvidenskabelig teoretisering indenfor samfundsvidenskaberne. Snarere end den totale afvisning vil det imidlertid være mere konstruktivt at

diskutere, hvilket indhold teoribegrebet skal have indenfor samfundsvidenskaberne.

Et input til denne diskussion kan man få fra den engelske sociolog Andrew Sayer, som Ole Erik Hansen baserer dele af sin argumentation på. Sayer ser det som en af samfundsvidenskabens funktioner at kortlægge relationer og årsagssammenhænge, så man bliver i stand til at skille ydre og tilfældige (contingente) relationer fra indre og nødvendige (necessary) relationer (Sayer, 1992, s.62). Han illustrerer indre, nødvendige relationer med relationen mellem en herre og en slave: Objektet (slaven eller herren) er afhængig af relationen ellers ville de ikke være slave eller herre. I modsætning hertil er ydre, tilfældige eller contingente relationer eksempelvis relationen mellem et menneske og en klump jord: begge dele kan eksistere uafhængigt af hinanden. (Sayer, 1992, s.89).

Uden denne bevidste skelnen vil man risikere at tilfældige, ydere relationer ophøjes til en status af naturlove, og ikke fremstår som de historiske, kontekstafhængige relationer, de faktisk er. Som eksempel på dette giver Sayer kernefamilien, der egentlig er en tilfældige og historisk bestemt relation mellem kønnene, er blevet 'naturaliseret' og endt med at blive brugt som legitimation af patriarkalske strukturer.

I diskussionen af forbrugerindflydelse på levnedsmiddel-sektor, er den indre relation, relationen mellem forbruger og levnedsmiddelproduktion. Uden denne relation, som i sidste ende skriver sig tilbage til opsplitningen af produktion og konsum, ville der ikke være tale om hverken levnedsmiddel-sektor eller levnedsmiddelforbrugere (og dermed heller ikke om forbrugerindflydelse).

I forhold til diskussionen af betingelserne for forbrugerindflydelse er pointen den, at de indre relationer i følge sagens natur ikke kan bringes til ophør uden at spørgsmålet om forbrugerindflydelse mister sin mening. Derimod kan de indre relationer sagtens forandres og bliver det løbende. De sæt af

indre relationer, der via primærproducent, forarbejdere og mellemhandlere forbinder levnedsmiddelforbruger med naturgrundlag, er gennem tiderne blevet radikalt forandret. Forsvinder disse relationer f.eks. i kraft af at fødevareforsyningen skifter karakter fra forbrugerens forsyning via makedet, til selvforsyning, ophører eksistensen af levnedsmiddelforbrugeren og dermed også spørgsmålet om forbrugerindflydelse. Denne diskussion er imidlertid næppe aktuell, hvorimod forandringerne i de indre relationer er yderst aktuell - hvad analysen af fiskeindustrien i del 2 også illustrerer.

I modsætning til de indre relationer, vil de ydre relationer teoretisk set både kunne forandres og bringes til ophør, da de jo ikke er nødvendige for den studerede relation. Et eksempel på en ydre relation i forhold til forbrugerindflydelsen på levnedsmiddelsektoren, der både er blevet bragt til ophør og søgt forandret, er relationen mellem landbrug og pesticidproducenter. Landbruget har søgt at forandre relationen i kraft af forsøget på at introducere såkaldt integreret produktion (Mikkelsen, 1994). Et element i den integreret produktionsform er udviklingen af produktionsmetoder, der er mindre pesticidkrævende og er baseret på anvendelsen af de miljømæssigt set mindst problematiske pesticider. Andre landmænd har helt omlagt til økologisk brug, og er dermed ophørt med at anvende pesticider. Dermed er den umiddelbare relation mellem landmand og pesticidproducent, også ophævet.

Selvom det således kan være vigtigt at skelne mellem indre og ydre relationer i en diskussion af forbrugerindflydelse, siger det i sig selv ikke noget om, hvad der i den konkrete kontekst er *betydende relationer*. Eksempelvis kan ydre relationer udmærket være helt afgørende for det forhold der studeres, mens indre relationer kan findes at være af mindre betydning. Det interessante projekt bliver således, at skelne mellem hvilke relationer, der er af betydning for det der teoretiseres om, og hvilke der uden betydning. Blandt de betydende relationer vil

der på den ene side være indre relationer, som er nødvendige for fænomenernes beståen og beskriver en gensidig afhængighed mellem de forbundne objekter eller fænomener, således at forandringer i den ene part følges af forandringer i den anden - Sayer eksemplificerer dette med udviklingen i den indre relation der kommer til udtryk imellem mænd og kvinder, der er ægtefæller (Sayer, 1992, s.89). I forhold til forbrugerindflydelse kunne der eksempelvis være tale om relationen forbruger-levnedsmiddelhandlende, et forhold, der gennem tiden er udviklet, men hvor ændringer i den ene part medfører ændringer i den anden. Tilsvarende vil der på den anden side også være ydre relationer, der ikke er nødvendige for, at den studerede relation kan eksistere, men er af betydning for det forhold, der studeres. En forbrugers placering på arbejdsmarkedet vil i forhold til studiet af forbrugerindflydelsen være en ydre relation - men konkret vil spørgsmålet om man er uden tilknytning (arbejdsløs eller bistandsmodtager) eller i arbejde, være af stor betydning for hvilke ressourcer, man har, og dermed hvilke signaler man sender til sektoren gennem sine indkøb.

Forandringer i relationer - indre såvel som ydre - vil under alle omstændigheder kunne betyde, at nye relationer kommer til at optræde som betydende relationer. Overgang til integreret eller økologiske produktion, betyder således at der må etableres relationer til udviklere og forhandlere af mekanisk ukrudtsbekæmpelse eller biologisk skadedyrs bekæmpelse, til erstatning for de tidligere brugte pesticider.

Det er nødvendigt at specificere denne skelnen mellem væsentlig og uvæsentlige relationer indenfor samfundsvidenskaberne, da relationerne her indgår i et komplekst samspil med hinanden. Dette er modsat hvad der gælder indenfor de 'hårde' naturvidenskaber, først og fremmest fysik, hvor det i højere grad er muligt at isolere relationer, eller i det mindste betragte dem under kontrollerede forhold. Et eksempel på hvordan der kan foretages afprøvninger under forskellige og

kontrollerede omstændigheder ses i forbindelse med Toricellis testning af teorien om 'luftens vægt', som kom til at danne baggrund for forståelsen af lufttryk og barometerets funktion. Denne teori blev bl.a. afprøvet ved forsøg i forskellig højde og i lufttomt rum. (Se Kragh & Pedersen, 1981, s.17-24)

Mulighederne for at teste naturvidenskabelige teorier er dog ikke altid lige optimale. Indenfor bløde naturvidenskaber, som økologi, er samspillet af faktorer af betydning for en begivenheds konsekvenser for hele systemet så komplekst, at teorier bliver betydeligt mindre præcise end indenfor f.eks. fysikken. Indenfor samfundsvidenskaberne ser Andrew Sayer således, at det er teoriens rolle, på et mere abstrakt plan at beskrive kausalitetskæder eller mekanismer, der forbinder betydende strukturer med konkrete begivenheder:

"Abstract theory analyses objects in their constitutive structures, as parts of wider structures and in terms of their causal powers." Sayer (1992, s.117)

I denne forbindelse skal det understreges, at Sayer definerer strukturer som *"...sets of internally related objects or practices"* (Sayer, 1992, s.92). I modsætning til hvad der ellers er almindeligt, anvender han således ikke blot begrebet 'strukturer' om store sociale objekter (som 'markedet' eller 'den internationale arbejdsdeling'), men det omfatter også små strukturer på det mellem menneskelige, personlige eller endda neurologiske niveau.

Et væsentligt element i opstillingen af teorier vil efterfølgende være abstraktionen fra de uvæsentlige relationer, for at nå frem til kernen i de betragtede forhold, de betydende og væsentlige relationer. En sådan definition af teorier, lægger op til et teoribegreb, der er mere operationelt indenfor samfundsvidenskaberne og - i modsætning det stive naturvidenskabelige begreb Flyvbjerg arbejder med - også pointerer dynamikken i

begrebet. På det generelle plan - eller teoretiske om man vil - kan man derfor arbejde med at beskrive og liste de relationer, der kan have betydning for de konkrete cases. Mere præcise udsagn om hvad der er de betydende relationer, må imidlertid studeres i lyset af den aktuelle case.

Pointen er ikke, at teorien har mistet enhver udsagnskraft i forhold til det konkrete. Indenfor forbrugerindflydelsesforskningen vil den akkumulation af erfaringer om betydende relationer, der stammer fra de casestudier, der er foretaget, jo netop danne baggrund for en kontinuerlig kvalificering af teorierne om forbrugerindflydelse - og jo mere kvalificerede de er, jo mere præcist vil man kunne sige noget om de betydende relationer og dermed om muligheder og begrænsninger for forsøg på forbrugerindflydelse.

Teorier indenfor samfundsvidenskaberne må nødvendigvis forandres historisk, da de fokuserer på *de væsentlige relationer og strukturer*, og disse forandres netop historisk. De forandringer, der er sket indenfor familiemønsteret med tendensen til kernefamiliens opløsning, er eksempler på forandringer af strukturer, som er af betydning for dele af samfundsvidenskaben. I forhold til forbrugerindflydelse må en eventuel teori nødvendigvis tage højde for f.eks. de strukturelle forandringer, der sker indenfor detailhandlen, nye produktionsstrukturer eller forandrede familiemønstre, da disse strukturer alle er af betydning for forbrugernes muligheder, for at få indflydelse.

De sociale strukturer er altså hverken evige eller uforanderlige, men som Sayer (1992, s.96) understreger det, forudsætter strukturerne at individer bevidst eller ubevidst, tilsigtet, eller utilsigtet bidrager til at reproducere dem. Som eksempel nævner han, at man ved indgåelse af ægteskab medvirker til at reproducere kernefamilien, selvom dette ikke i sig selv er årsagen til ægteskabet. Indenfor levnedsmiddelområdet kunne som eksempel nævnes, at hvis forbrugere af tidsmæssige årsager er tvunget til at foretage hovedparten af

deres indkøb i store supermarkeder og discountbutikker, medvirker de til at fastholde en bestemt detailhandelsstruktur præget af netop disse butikstyper - også selvom de måske helst så en detailhandelsstruktur bestående af mindre decentrale specialbutiker. Dette perspektiv, hvor strukturer og aktører ses som interagerende medfører en opløsning af den klassiske modsætning mellem aktør og struktur: *"Aktører handler på baggrund af strukturelle betingelser, og gennem handlingerne etableres der nye strukturelle betingelser"* (Hansen, 1993, s.56).

Den komplekse og dynamiske interaktion mellem strukturer og aktører udspiller sig på mange fronter i produktions-distributions-forbrugssystemet. Eksempelvis er der siden 2. verdenskrig sket en opløsning af de traditionelle familiestrukturer, som resultat af at kvinderne er trådt ud på arbejdsmarkedet. Opløsningen af familiemønsteret, med en udearbejdende far og en hjemmegående mor, resulterede bl.a. i mindre tid til indkøb og madlavning. Dermed skete en orientering af forbruget imod butikker og produkter, der tilgodeser disse nye familiestrukturer. Nyorienteringen - der bl.a. kan ses som et resultat af aktørernes (dvs forbrugernes) handlen (dvs indkøbsvaner) - bliver så en medvirkende årsag til, at detailhandelsstrukturen ændres væk fra de traditionelle købmænd, slagtere, ostehandlere, fiskehandlere og andre detailspecialister. Med supermarkederne er en ny struktur blevet født, som igen udgør en ny handlebetingelse for forbrugerne.

Eksemplet illustrerer hvordan opløsningen af struktur-aktør-modsætningen giver plads til en forståelse af dynamikken i systemet, men det pointerer også vigtigheden af både at beskæftige sig med aktører og strukturer, hvis man vil forstå systemet.

Ser man med disse øjne på teorier om forbrugerindflydelsen, må man kræve, at de er i stand til at pege på netop de centrale strukturer, aktører og relationer, dels i og omkring produktions- og distributionssektoren, dels i og omkring forbrugernes

hverdagsliv, der udgør de væsentligste mekanismer og relationer af betydning for forbrugernes muligheder for at få indflydelse.

Den kontekstafhængighed der er indenfor samfundsvidenskaberne, kommer videre til at betyde at det vil være muligt at teoretisere på forskellige niveauer. Det er i modsætning til de hårde naturvidenskaber, hvor det vil være muligt at lave universelle teorier. Et banalt eksempel er, at gravitations-teorien har gyldighed i alle lande, ja hele universet, mens en teori om forbrugerindflydelse vil se vidt forskellig ud, afhængig af hvilket land eller samfundssystem den tager udgangspunkt i. Er den f.eks. udarbejdet for et samfund som det danske, vil den oplagt lægge vægten på andre relationer end en teori udarbejdet for det tidligere Sovjet.

Teori og metode i studiet af forbrugerindflydelse

I det foregående blev teorier om forbrugerindflydelse fastlagt som det system af strukturer, aktører og relationer, der kan være af betydning for indflydelsen. Dermed er sket en tilnærmelse af teoribegrebet til det, som traditionelt adskilles fra dette som metoden. Der er dog ikke tale om helt synonyme begreber. Teori, som det er beskrevet her, er en mere generel beskrivelse og forståelse af de strukturer, relationer og aktører, der *kan være af betydning* for forbrugerindflydelsen i almindelighed. Som tidligere nævnt er teorier om forbrugerindflydelse i denne forståelse repræsentationen af den akkumulerede viden indenfor området - jo mere viden, der er akkumuleret i teorien, i jo højere grad vil den være i stand til at pege hvad der er det centrale i en given case. En teori om forbrugerindflydelse bliver således i højere grad en forståelses- eller referencerammer for forbrugerindflydelse, end en teori i gængs forstand.

Metoden bliver derimod den konkrete forskningspraksis, der *er i stand til at afdække de forhold, der er af betydning i den*

enkelte case. Det første krav der må stilles til en metode til udforskning af forbrugerindflydelse, er, at den på baggrund af teorien er i stand til at identificere netop de aktører, strukturer og relationer, der i den relevante case er af betydning for forbrugernes muligheder for indflydelse.

Det andet krav der må stilles, er, at metoden skal være i stand til at afdække den dynamik, der hersker i netop dette system af betydende relationer. Det vil på den ene side sige, at metoden skal være i stand til at afdække det samspil, der hersker mellem strukturer og aktører. På den anden side vil det også sige at metoden skal være i stand til at indfange udviklingsdynamikken i det studerede system. Den må altså være i stand til at identificere de samfundsmæssige ændringer, som påvirker de udpegede relationer, aktualiserer nogle, og afaktualiserer andre. Metoder der ikke er i stand til at skaffe denne dynamik til veje, vil i værste fald blive statiske øjebliksbilleder af vilkårene for forbrugerindflydelse. De vil derfor hovedsagelig være af historisk interesse, da de beskriver forholdene, som de herskede på forskningstidspunktet, uden at kunne sige noget om fremtidig udviklinger, som kunne have interesse for produktions-distributions-forbrugssystemets aktører. Systemets aktører vil således sjældent have en statisk eller historisk, men derimod en fremadrettet interesse. Eksempelvis kunne det for forbrugerorganisationerne handle om at afdække hvilken betydning den fremtidige udvikling indenfor dele af sektoren, vil have for mulighederne for indflydelse.

Efterfølgende er det derfor også oplagt, at casestudiet er velegnet som metode til studiet af forbrugerindflydelse. Noget af det, der netop karakteriserer casestudiet er således analysen af fænomener i deres 'real-life' kontekst (Yin, 1989, s.23) og dermed også muligheden for at afdække hvilke relationer, der er betydende og hvilke, der ikke er.

Spørgsmålet bliver herefter hvilke bidrag den hidtidige forskning indenfor forbrugerindflydelse har ydet til udfyldelsen

af en teoretisk forståelsesramme, der dækker strukturer og relationer indenfor og omkring forbrugersfæren og produktions-distributionssfæren. I et review af forbrugerforskningen ind-deler Grønmo, Ölander & Danielsen (1991, s.39-60) forskningen i fire kategorier:

1) Forsøg på at beskrive, definere og legitimere for-brugerinteressen.

Denne del af forbrugerforskningen beskæftiger sig med karakteren af forbrugerinteressen og arbejder herunder med metoder til at afklare indholdet i forbrugerinteressen og skelner her ofte mellem subjektive interesser (dvs. manifeste og bevidste interesser hos den enkelte forbruger) og objektive interesser (dvs. latente og ikke nødvendigvis bevidste interesser). Andre forskningsområder beskæftiger sin med en kritik af mainstreamøkonomernes antagelse om forbrugerherredømme, som hviler på antagelser om forbru-gerens evne til at definere og realisere egne interesser. Endelig beskæftiger en del af forskningen sig med i hvilket omfang aktører, der bærer forbrugerinteresser frem, er i stand til at legitimere, at de rent faktisk repræsenterer for-brugerne.

2) Forbrugerindflydelse gennem selvorganisering.

Denne del af forbrugerforskningen beskæftiger sig med karakteren af kollektivt forbrugerarbejde og interesserer sig herunder for styrker og svagheder ved organiseret forbrugerarbejde under forskellige former (deciderede forbrugerbevægelser og andre bevægelser med et for-brugerpolitisk delmål).

3) Forbrugerindflydelse på politikere og lovgivere.

Denne del af forbrugerforskningen beskæftiger sig med betingelserne for, at forbrugerne kan vinde politikere eller lovgivere for en given sag. Forskningen har de største traditioner i USA, mens der en overraskende ringe antal

arbejder i Europa og andre steder udenfor USA.

4) Forbrugerindflydelse på producenter.

Denne del af forbrugerforskningen arbejder med studiet af betingelserne for den direkte indflydelse på producenterne. Den overvejende del af denne forskning, konstaterer Grønmo, Ölander & Danielsen, tager sit udgangspunkt i producenternes interesse. Der konstateres tre hovedformer for denne type forbrugerindflydelse:

- a) Kommunikation fra den enkelte forbruger til enkelte producent. Forskningen her beskæftiger sig enten med kommunikation gennem købet, eller afståelse fra køb ('loyalty/exit') samt med kommunikation i form af klager, forslag osv ('voice').
- b) Repræsentation af forbrugerinteressen i selve virksomheden. Denne forskning beskæftiger sig med producenternes egen aktive inddragelse af forbrugerinteresser, f.eks. i form af analyser af klager og forslag fra forbrugere, men der kan også være tale om forskning i intern organisation, med henblik på at indfange og implementere forbrugerinteresser i produktionen.
- c) Forskellige former for organiseret påvirkning af producenterne. Denne forskning retter sig på den ene side imod forskellige former for samarbejde mellem private, halv- eller heloffentlige forbrugerorganisationer og producenterne, med det formål at tilpasse produktionen til forbrugernes behov. På den anden side arbejder forskningen indenfor dette område med betingelser for og effekter af forbruger-bojkotter.

Det er karakteristisk, at den skitserede forskning foregår i partielle problemstillinger indenfor spørgsmålet om forbrugerindflydelse, og ikke stiller et mere generelt begrebsapparat til rådighed for forskningen, ligesom forskningens empiriske resultater ikke udnyttes til udvikling af en mere samlet teori

om forbrugerindflydelsen og dens betingelser (Grønmo, Ölander & Danielsen, 1991, s.60).

Den segmentering der kan konstateres indenfor forbrugerforskningen, kan til dels forklares af de forskellige metodisk/teoretiske tilgange, de enkelte forskere har haft til problemstillingerne. Helenius (1992, s.6) opregne eksempelvis fem forskellige metodiske tilgange, der har været fremherskende, med dertil hørende forskellige forskningsdagsordner:

Metodemæssig tilgang	Dagsorden
Den neoklassiske økonomi	Forbrugere som forudsigelige behavioristiske objekter, der pr definition styrer markedet.
Den institutionelle økonomi	Forbrugere som aktører indenfor institutioner
Adfærds sociologi og politik	Forbrugerholdninger og -preferencer. Evaluering af kvantificerbare og sammenlignelige data.
Den kritisk sociologi	Begrebsbestemmelse, forbrugerens situation under kommunikativt og ideologisk tryk.
Marxistisk	Økonomisk herredømme og konflikter, arbejdet er det centrale, forbruget er perifert

Pointen er her, at hver enkel af de metodiske tilgange

Helenius - noget firkantet - opregner, hviler på et teoretisk grundlag om hvilke strukturer, aktører og relationer, der er de betydende for forskningsområdet. Dette medfører videre, at forskellige områder indenfor forbrugerforskningen kommer på dagsordenen indenfor hver af disse teoretisk-metodiske tilgange. Efter Helenius' mening er det blandt de fem tilgange kun den institutionelle økonomi og den kritiske sociologi, der har en tilgang, der principielt rummer muligheden for at beskrive forbrugerindflydelsen i den helhed, hvori den forekommer. Det er muligt for disse to tilgange, da de som de eneste har et teoretisk afsæt, der ikke på forhånd afskærer væsentlige relationer.

Det er imidlertid karakteristisk, at de to forskningsområder kun kan karakteriseres som helhedsorienterede i deres hensigt. Den resulterende forskningen er således sjældent holistisk i en forstand, der gør den i stand til udtømmende at beskrive muligheder og barrierer for forbrugerindflydelse i det system, der består af produktions- distributionssfæren og forbrugssfæren. Eksempelvis opfatter den institutionelle (eller evolutionære) økonomi, økonomien som uadskillelig fra de sociale og politiske institutioner i samfundet, ligesom teknologien og forbrugernes individuelle smag opfattes som dele af det økonomiske system (Hodgeson, 1988, s.15-16). I sit udgangspunkt giver denne brede forståelse af økonomien et udmærket afsæt for forståelsen af rammerne for forbrugerindflydelse. I følge Helenius har institutionalisterne imidlertid hovedsageligt været optaget af teoretiske diskussioner samt kritik af neoklassikerne, og så længe økonomien ikke for alvor formår at inkludere sociale, psykologiske, kulturelle og politiske aspekter, vil den være et utilfredsstillende instrument til forbrugerforskningen (Helenius, 1992, s.4).

Den kritiske sociologi interesserer sig hovedsageligt for problemstillinger i relation til det enkelte individ eller sociale grupperinger, som den søger at opfatte og beskrive som en del

af en helhed, mens den ikke i særlig høj grad er interesseret i f.eks. betingelserne for, at produktionsektoren kan adoptere forbrugersignaler. Det vil derfor heller ikke være rimeligt at karakterisere den som holistisk i samme forstand, som det må kræves af en forskningsmetode, der er anvendelig til studiet af forbrugerindflydelse.

Mens disse tilgange dog kan siges at angribe spørgsmålet om forbrugerindflydelse forholdsvis bredt, omend kun indenfor deres egne afgrænsede områder, er andre tilgange begrænset af, at de giver primat til bestemte elementer i den helhed der tilsammen sætter vilkårene for forbrugernes indflydelse. Mest radikalt ses dette for tilhængere af det Hans Rask Jensen (1984, s.15-29) kalder paradigmet om det forbrugerstyrede produktionssystem. Her antages det, at forbrugerne viser deres behov i efterspørgslen, som igen er et tegn til hvilke varer producenterne skal producere og markedsføre (Jensen, 1984, s.18). Indenfor dette paradigme bliver spørgsmålet om forbrugerindflydelse for så vidt meningsløst, idet forbrugerne pr. definition tildeles indflydelsen - og netop denne negligering af betydningen af dels forudsætningerne om eksistensen af en fri konkurrence og dels forudsætningerne om forbrugernes frie valg på markedet, har været udsat for gentagen kritik (se eksempelvis Penz (1986), Mowery & Rosenberg (1982) eller Freemann (1974, s.199ff)).

En teoretisk forståelsesramme for forbrugerindflydelse

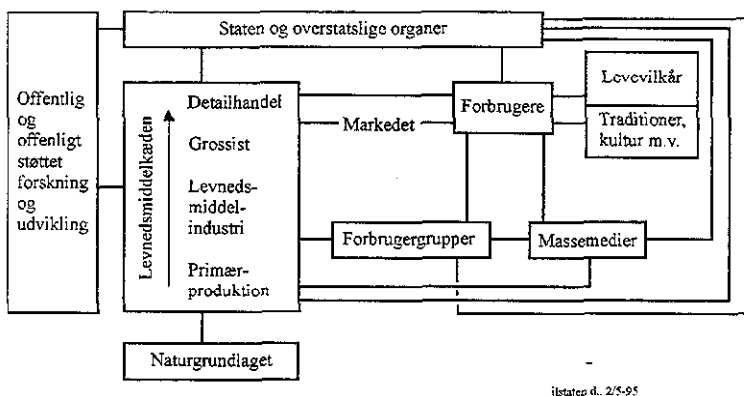
Levnedsmidler er ikke blot noget man køber i en detailbutik, de er derimod - materielt betragtet - et resultat af en produktionskæde, der omfatter en primærproduktion i landbrug eller fiskeri (evt jagt) efterfulgt af et eller flere led, der forarbejder, transporterer eller distribuerer produkterne, før de endelig ender hos detaildistributøren. Det er dette, der er den indre relation, der er central for studiet af forbrugerindflydelsen: I

sidste ende er det relationen der forbinder primærproducenten med forbrugeren og som består i kraft af at levnedsmiddelproduktion og levnedsmiddelkonsum er adskilt - var det ikke det, fandtes der hverken producenter eller forbrugere. Nerven i relationen er byttet af levnedsmidler for penge.

Denne betragtningsmåde, hvor levnedsmidlerne er resultatet af en enkelt produktionskæde, er i virkeligheden en grov forsimpning, for der knytter sig en række relationer til denne kæde. *For det første* er det enkelte levnedsmiddelprodukt oftest sammensat af flere delkomponenter, og vil derfor repræsentere en sammenvævning af flere levnedsmiddelkæder. Højt forædlede produkter som færdigretter kan f.eks. indeholde kød, flere slags grøntsager og mælkeprodukter. *For det andet* væves disse levnedsmiddelkæder sammen med andre produktionskæder, der producerer de rå- og hjælpestoffer, der er nødvendige for produktionen. Dette komplekse net af forskellige levnedsmiddel- og ikke-levnedsmiddelkæder udgør tilsammen det produktionsnet, der er en nødvendig forudsætning for det enkelte produkt. Landbruget - som det ser ud i dag - er f.eks. afhængig af de produktionskæder, der fremstiller kunstgødning, pesticider og landbrugsmaskiner. På samme måde er levnedsmiddelindustrien også afhængig af produktionskæder, der fremstiller f.eks. landbrugsafgrøder og hjælpestoffer som enzymer, starterkulturer, energi, farve, konserveringsstoffer osv. Dette komplekse system, som efterfølgende betegnes levnedsmiddel-systemet, er, sammen med de strukturer der omgiver forbrugernes hverdagsliv, med til at sætte betingelserne for forbrugerindflydelsen. (Lassen, 1993), (Jelsøe, Land & Lassen, 1993)

Produktions-forbrugssystemet eksisterer imidlertid ikke uafhængigt af det øvrige samfund, men har også relationer til f.eks. staten og levnedsmiddelforskningscentre. Det system, der må studeres, for at få beskrevet forbrugerindflydelsen i sin helhed er, skitseret i figur 1.

Figur 1 Skematisk gengivelse af de relationer, der sætter betingelserne for forbrugerindflydelse.



På den ene side har vi det, man kan kalde forbrugssfæren. Begrebet forbrugssfæren anvendes her som den sammenfattende betegnelse for de traditioner og kulturelle forhold, der sammen med de sociale sammenhænge forbrugereren, som forbruger, indgår i, danner rammen og forbrugereren i familien, på arbejdet, i fritiden osv. Forbrugssfæren er således et rum, som er af stor betydning for fastlæggelsen af den enkelte forbrugers normer og interesser er i forhold til levnedsmidler - selvom disse også i høj grad influeres af 'ydre' forhold som f.eks. reklamer. Ligeså vigtigt er det imidlertid, at forbrugssfæren også inkluderer levevilkårene, som i bred forstand er med til at sætte betingelserne for, hvordan den enkelte forbruger er i stand til at kommunikere sine interesser tilbage til produktionssektoren. Dette gælder, hvad enten der er tale om, at kommunikationen til sektoren sker over markedet, gennem direkte henvendelser, indirekte gennem forbrugergrupper, ad parlamentariske kanaler eller på anden måde. Dvs., at både de ressourcer og den viden forbrugereren har til rådighed, samt de

'ydre' kår i form af adgang til offentlig transport, afstand til forskellige butikstyper, detailhandelsstruktur, sortiment mv. er af betydning ved bestemmelsen af betingelserne for forbrugerindflydelse på forbrugersiden. (Land, 1994)

Traditioner, kultur og levevilkår har også - omend i en noget anden form - betydning, når der er tale om kollektiv eller organiseret forbrugerhandlen. Forbrugernes deltagelse i organiseret forbrugerarbejde er på den ene side betinget af de herskende levevilkår, og på den anden side også betinget af at deres oplevelse af reelle problemer i forhold til det at være forbruger, som de ønsker at omsætte til aktiv handlen. Men det er også betinget af, i hvilken grad det er moderne at være organiseret aktiv. I 1970'erne og 1980'erne var det in blandt visse befolkningsgrupper at være aktiv i folkelige bevægelser, bl.a. derfor så man en mobilisering i dele af den danske befolkning. I dag, hvor det er mindre moderne at være organiseret aktiv, ser de folkelige bevægelser en vigende tilgang af aktive og medlemmer. Selvom diskussionen af forbrugernes organisering er et mere nuanceret spørgsmål, antyder dette dog den væsentlige pointe, at også forbrugerorganisationernes virke i et vist omfang er relateret til de kulturelle, sociale og levevilkårsmæssige sammenhænge, der omgiver forbrugerne. Dette gælder dog kun, i det omfang bevægelserne ikke går hen, og får et 'liv i sig selv', hvor de selv sætter deres dagsorden, og eksisterer relativt uafhængigt af de enkelte forbrugere.

På den anden side af køledisken, modsat forbrugersfæren, er produktions- og distributionssfæren, som her anvendes som et begreb, der dækker de relationer levnedsmiddelkædens enkelte led indgår i. De enkelte leds mulighed for at agere i overensstemmelse med de signaler og direkte påvirkninger, der kommer fra forbrugerside, vil være bestemt af hvad der under et kaldes produktionsbetingelserne. Altså summen af de økonomiske, samfundsmæssige, strukturelle, naturmæssige og politiske betingelser hvorunder produktionen foregår. Herunder

ikke mindst hvordan de, for indflydelsen relevante, led er placeret i det produktionsnet, der tilsammen udgør baggrunden for det aktuelle produkt.

Det vil imidlertid være en forsimpeling at begrænse betingelserne for forbrugerindflydelse til et studie af envejskommunikationen fra forbruger/ forbrugerorganisation til sektorens enkelte led, som beskrevet her. Samspillet mellem forbruger og producent er langt mere komplekst, og går også modsat *fra* producent *til* forbruger. Producenternes påvirkning af forbrugerne sker indirekte gennem det faktiske udbud af produkter. Forbrugernes reaktioner og normdannelse forholder sig således i høj grad til det aktuelle udbud, de møder i detailhandlen. Introduktionen af økologisk mælk kan eksempelvis sætte forbrugeren overfor en ny mælke-type, som i sig selv kan føre til overvejelser af forskellige mælke-kvaliteter. Det fører selvsagt ikke nødvendigvis til, at man vælger den nye mælk - men det kunne føre til, at man på længere sigt udvikler sit kvalitets-begreb i økologisk retning - eller at man mere bevidst tog afstand fra det økologiske koncept. Betydningen af produkt-udbuddet for forbrugernes kvalitetsopfattelser, samt at påvirkningen ikke er entydig, illustreres af en interviewunder-søgelse, hvor 12 forbrugere blev konfronteret med en række spørgsmål om økologiske produkter. Flertallet var - i overens-stemmelse med den herskende trend - positivt indstillet overfor økologi, mens en enkelt forbruger havde udviklet en direkte negativ holdning til økologiske produkter. (Land, 1996)

Udbudets påvirkning hænger yderligere snævert sammen med den direkte påvirkning af forbrugerne, der sker gennem markedsføringens bevidste forsøg på at styre forbrugernes adfærd på markedet. John K. Galbraith (1967, s.215) har f.eks påpeget den opdragende effekt og dermed betydning for norm-dannelsen, som reklamen har. På lidt længere sigt medvirker reklamen således til at udvikle forbrugertyper, der er optimale, set ud fra et producentsynspunkt.

Ved siden af disse påvirkninger mellem producent og forbruger sker der tillige en mere indirekte påvirkning gennem de enkelte sektorakørers lobbyvirksomhed rettet imod de myndigheder, der er aktører i forhold af betydning for levnedsmiddelsystemet. Lobbyvirksomheden kan således (sammen med påvirkninger fra f.eks. forbrugerorganisationer) medvirke til at forme reguleringen og ikke mindst kampagner fra offentlige institutioner. Har lobbyvirksomhed eksempelvis held til at påvirke kostkampagner, kan det få stor betydning for den enkelte forbrugers opfattelse af levnedsmiddelkvalitet.

Under tiden vil de holdninger, der kommer til udtryk gennem den samfundsmæssige debat også påvirke levnedsmiddelsystemet, så de ikke udvikler bestemte teknologier, eller undlader at tage allerede udviklede teknologier i brug. Den manglende anvendelse af bestråling til levnedsmiddelkonservering er nok det bedste eksempel på dette. På trods af at teknologien ikke er forbudt i Danmark, har levnedsmiddelsektoren valgt ikke at bruge den, selvom den udfra et snævert bakteriologisk synspunkt kunne være en teknisk løsning på f.eks. salmonella-problemerne i fjerkræbranchen. Det danske landbrugs afvisning af at anvende hormoner som væksthjælpemidler, må formodentlig på samme måde, ses som et resultat af den udprægede negative debat, der har været af hormonanvendelse i husdyrbruget i de senere år. At det sandsynligvis er det, der er tilfældet, og ikke en speciel høj etik blandt landmændene, illustreres af afsløringerne af den omfattende brug af antibiotika som væksthjælpemidler. Hormonsagen må derfor også ses i lyset af, at et opretholdt EU-forbud imod hormonbehandlet kød vil virke som en teknisk handelshindring overfor amerikansk kød.

Denne følsomhed overfor den samfundsmæssige debat, udnyttes af forbrugerorganisationer, som for at nå deres mål vil introducere debattemaer i håb om at de bliver 'social issues', ligesom de vil søge holde liv i temaer, der allerede har opnået denne status. På den anden side afspejler denne magt hos

forbrugerbevægelserne, producenterne angst for at miste markeder, i det omfang den samfundsmæssige debat også afspejler sig i forbrugernes indkøb.

Udenfor selve produktions-forbrugssystemet er den række af statslige og overstatslige institutioner, der gennem deres virke er med til at sætte de ydre rammer for produktion og forbrug. Den nære nationale regulering i Danmark har betydning for, hvordan levnedsmidler overhovedet kan produceres og distribueres. På mange områder - f.eks. landbrugspolitikken og fiskeripolitikken - er de rammer, der udstikkes af den danske lovgivning imidlertid gennemførelse af EU forordninger og direktiver. Udover nationale og EU initiativer er det danske produktions-forbrugs system også påvirket af verdensomspændende organisationer og aftaler som f.eks. Codex Alimentarius Kommissionen under WHO, der fastsætter standarder for international handel med fødevarer. Dette internationale niveau får en stadig stigende betydning for det danske levnedsmiddelsystem, fortrinsvis i kraft af EU medlemskabet, men Codex Alimentarius vil formentlig komme til at spille en større rolle i kraft af den status, det har fået i forhold til WTO-aftalen. Det bliver således i sidste ende Codex Alimentarius, der kommer til at afgøre om der må sælges kød fra hormon-behandlede dyr i Danmark.

En særlig og mere direkte mulighed for påvirkning af levnedsmiddelsystemet sker gennem de forskningsprogrammer, der iværksættes både nationalt, i Danmark, men især i EU-regi. Forskningsprogrammer som Det Fødevareteknologiske Forskningsprogram (FØTEK), de Bioteknologiske Forsknings- og Udviklingsprogrammer, og EUs AIR og FLAIR programmer, har alle som hensigt at stimulere forskning og udvikling i selve levnedsmiddelsektoren, eller i tilknyttede sektorer.

Dermed har de prioriteringer, der foretages, dels med hensyn til fastlæggelsen af forskningsprogrammernes profil, dels med hensyn til uddelingen af forskningsmidlerne, potentielt stor

betydning for den fremtidige udvikling af levnedsmiddelområdet. Det gælder både for så vidt, der er tale om direkte støtte til levnedsmiddelindustriens forskning og udvikling, og for så vidt der er tale om oprustning af grundforskningen i en bestemt retning.

Som antydnet ovenfor vil både sektoren og forbrugerne (først og fremmest repræsenteret ved forbrugerorganisationerne) søge at påvirke retningen af såvel reguleringen som af den forsknings- og udviklingsmæssige prioritering.

Uden denne brede forståelse af produktions-forbrugssystemet, som et system hvor levnedsmiddelsystemet, forbrugerne og deres kulturelle baggrunde og levevilkår, staten og overstatslige myndigheder er under stadig gensidigt påvirkning, vil det ikke være muligt at etablere en mere sammenfattende forståelse af forbrugernes muligheder og betingelser for at øve indflydelse på kvaliteten af de producerede produkter.

Samtidig er kompleksiteten af aktører indenfor levnedsmiddel- og forbrugssystemet og de mangeartede relationer der forbinder dem, med til at understreger pointen om, at et studie af forbrugerindflydelse, som nævnt i indledningen til dette kapitel, nødvendigvis må inddrage forskellige akademiske discipliner og traditioner.

På den ene side er forbrugernes betingelserne for at agere i overensstemmelse med egne kvalitetsopfattelser eksempelvis afhængige af deres ressourcer i bred forstand: Adgangen til forskellige typer af butikker, forbrugerens økonomiske ressourcer, viden om de udbudte produkter og evne til at gennemskue kvaliteten, er temaer af sociologisk og økonomisk karakter, der må indgå som væsentlige elementer. Spørgsmål om hvordan de kvalitetsopfattelser, der søges kommunikeret videre til sektoren, formes af de sociale og kulturelle sammenhænge, der omgiver forbrugeren, forbrugerens sociale og kulturelle baggrund samt de påvirkninger forbrugerne er udsat for bl.a. gennem reklamer, er temaer af kulturel og antropologisk

karakter.

På den anden side må studiet af sektoraktørernes vilje til og muligheder for at agere forbrugerrigtigt fokusere på produktionens økonomiske og teknisk/naturmæssige betingelser. Det handler bl.a. om hvordan, og i hvilket omfang, naturen og det tekniske udviklingsniveau sætter rammer for hvilke produkter, der kan produceres hvordan. Men det handler også om studier af økonomisk karakter, der f.eks. kan afdække tendenser til vertikale eller horisontale integrationstendenser, som er med til at bestemme de relative magtpositioner i sektoren. Endelig vil det være nødvendigt at inkludere jura og politologi i studiet af, på den ene side hvordan de forskellige aktører er med til at påvirke udviklingen af reguleringen af området, og på den anden side hvordan reguleringen påvirker levnedsmiddel-systemet.

Produktionsperspektivet

Det efterfølgende spørgsmål er imidlertid hvilke dele af den teoretiske forståelsesramme for forbrugerindflydelsen, der blev præsenteret i foregående afsnit, forskningen hidtil har nedprioriteret. Tager man udgangspunkt i Ralf Helenius noget kortfattede gennemgang af forbrugerforskningens forskellige dagsordener og Grønmo, Ölander & Danielsens betydeligt grundigere gennemgang, antyder de begge, at der er områder, der er relativt svagt repræsenteret - eller helt mangler.

Den hidtidige forskning i forbrugerindflydelse har således fokuseret på de markedsmæssige relationer, og på forbrugeren som aktør enten enkeltvis eller organiseret. Forskningen har kun i nogen grad beskæftiget sig med betydningen af den del af forbrugersfæren, som handler om forbrugeren hverdag, levevilkår og kulturelle baggrund.

Dette gælder også indenfor selve levnedsmiddelområdet, hvor David Goodman og Michael Redclift konstaterer, at der en

manglende forståelse af hvordan økonomiske og teknologiske ændringer i fødevarer-systemet resulterer i sociale forandringer, idet forskningen først og fremmest har beskæftiget sig med:

"...the 'signifying' aspects of food and diet, the semiology of food consumption, by sociologists and anthropologists to the detriment of a wider understanding of the social transformations implied by the economic and technological changes in the food system" (Goodman & Redclift, 1991, s.241-2).³

Betrakter man Goodman & Redclift's konstatering ud fra en forbrugerindflydelsesvinkel betyder det f.eks., at sektorens teknologiske og økonomiske udvikling, som en af de parametre, der er af betydning for forbrugernes levevilkår, ikke er belyst. Denne relation er af betydning fordi forandringer i forbrugernes levevilkår også kan betyde forandringer i deres muligheder for at øve indflydelse på sektoren.

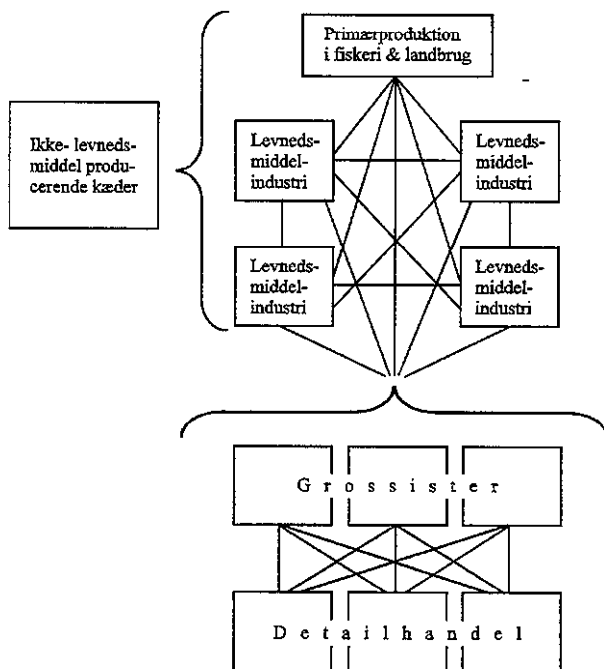
Et andet hovedområde som den hidtidige forskning har stort set har ignoreret, er strukturer og relationer indenfor produktions-/ distributionssystemet og specielt dette systems relation til naturen. Som nævnt i kapitel 1, er også strukturer og relationer indenfor og omkring produktions-distributionssystemet af betydning for de beslutninger der træffes i forhold til processer og produkter, der er i fokus i de resterende kapitler. Denne vinkel på betingelserne for forbrugerindflydelse bliver i det efterfølgende betegnet *produktionsperspektivet*.

De relationer, der kommer i fokus i produktionsperspektivet, bliver de relationer, der forbinder de forskellige aktører, der er

³ Hermed bidrager Goodman & Redclift til en kritik af den del af forbrugerforskningen, der betegnes 'the sociology of food' eller 'the sociology of consumption', der har arbejdet indenfor to områder: På *den ene side* studiet af dannelsen af smag og jagten på status og personlig tilfredsstillelse gennem maden. Og på *den anden side* studiet af 'det kollektive konsum', som en særlig kategori adskilt fra det private konsum. En indholdsmæssig diskussion af begrebet 'the sociology of consumption' findes hos Warde (1990a & 1990b).

involveret i produktionen og distributionen af et produkt, med hinanden. Relationer der både fremtræder som relativt simple relationer mellem to aktører som f.eks. en levnedsmiddelindustri og dennes råvareleverandør, og som den mere komplekse struktur af aktører en sektor eller branche udgør. De relationer, der kommer på tale indenfor levnedsmiddelsystemet, er skematisk gengivet i figur 2.

Figur 2 Skitse af de strukturer og relationer, der er genstand for studier indenfor produktionsperspektivet.



Produktionsperspektivet handler imidlertid ikke kun om (de

sociale) relationer mellem eksempelvis industrien, råvareleverandører og detailhandlen, det handler også om produktionssektorens relation til naturgrundlaget og, i anden række, til aktører og strukturer udenfor selve sektoren, som staten eller 'markedet'.

Hermed bliver fokus spørgsmålet om hvordan betydende relationer, som de kommer til udtryk i f.eks. sektorstrukturen eller relationerne til naturgrundlaget, er med til at sætte betingelserne for den enkelte sektoraktørs handlefrihed - og dermed i hvilket omfang han vil være i stand til at agere i overensstemmelse med signalerne fra forbrugerne.

I studiet af betydningen af produktions- distributionssystemets betydning for forbrugerindflydelsen bliver de dynamikker, eller mekanismer, der ligger bag den teknologiske udvikling central. Dette gælder ikke mindst i nærværende arbejde, som følge af den afgrænsning af analysen til muligheder og barrierer for indflydelse på produktkvalitet, der blev foretaget i kapitel 1. Betydningen udspringer af, at valget af teknologi i sektoren - og dermed også kvaliteten af levnedsmidlerne - er underlagt nogle overordnede rammer, som hensyn til signaler fra forbrugerne må håndteres indenfor. På den ene side drejer det sig om de indre dynamikker, der via konkurrencen bestemmer den teknologiske udviklings bevægelsesretning. Konkurrencen tvinger således den enkelte producent til enten at rette sin udvikling imod en billigsgørelse af produkterne, eller imod at differentiere sine produkter fra konkurrenternes gennem produktudviklingen. Gør han ikke enten det ene eller det andet, vil han i det lange løb bukke under i konkurrencen. På den anden side sætter de strukturer og relationer, der omgiver den konkrete produktion, også nogle rammer for hvilke beslutninger, der kan træffes om valg af teknologi.

Indenfor selve produktions- distributionssfæren kan der således peges på tre typer af relationer, der må analyseres under produktionsperspektivet:

*Sociale relationer mellem de enkelte aktører i produktionssektoren - f.eks. relationen mellem den enkelte detailhandler og hans underleverandør

*Sektorstrukturen, forstået som den struktur af de producenter og organisationer, der sætter rammerne for hvad man kan og ikke kan indenfor sektoren

*Relationer til naturgrundlaget

Der er ikke tale om lukkede kategorier, men snarere om vinkler på analysen indenfor produktionsperspektivet - det kan således være svært at trække en præcis grænse mellem de meget konkrete sociale relationer mellem de enkelte aktører, og den mere abstrakte størrelse sektorstrukturen udgør.

I tilgift til analysen af disse relationer, må en analyse indenfor produktionsperspektivet også analysere betydningen af dynamikkerne omkring den teknologiske udvikling, som en mekanisme af væsentlig betydning indenfor produktionssfæren. Både som den udspiller sig i relation til naturgrundlaget, men også som en udvikling der initieres af andre forhold.

Den indholdsmæssige diskussion af produktionsperspektivet - og dermed bidraget til at udfylde forståelsesrammen for dette hjørne af strukturerne og relationerne i figur 1, falder i kapitel 11, efter casestudiet af fiskesektoren.

Produktionsperspektivet i tidligere forskning

Den manglende inddragelse af produktionsperspektivets relationer, træder frem ved en nærmere læsning af litteratur om forbrugerindflydelse siden 1970'erne. Der synes således at være en udbredt tendens til, at spørgsmålet om forbrugerindflydelse betragtes som et problem, der stopper ved detaileddet. Spørgsmålet om forbrugerindflydelse bliver derfor i høj grad et spørgsmål om f.eks. barrierer på markedet for forbrugsprodukter,

(eller til nød også for markederne for produktionsmidler⁴) og for forbrugernes frie valg samt mulighederne for organiseret forbrugerindflydelse. Det fører til et fokus på temaer som forbrugerorganisationers strukturer og gennemslagskraft som græsrodsorganisation eller analyser af markedsmekanismens funktion (eller malfunktion) etc. Fokus ligger altså på strukturer, aktører og relationer, der kan findes indenfor selve forbruget, forbrugernes hverdag og levevilkår, 'markedet', samt indenfor produktionerne som kommunikative enheder (eksempelvis markedsføring og markedsresearch).

Et enkelt eksempel fra begyndelsen af den æra af forbrugerforskning, der blev indledt i slutningen af 1960'erne og begyndelsen af 1970'erne, kan illustrere, at visse forskere allerede tidligt gjorde opmærksom på vigtigheden af at inddrage dele af produktionsperspektivet. Lindhoff & Ölander (1971) konkluderer i en artikel om forbrugerindflydelse på produktudviklingen, at en af de faktorer der er vigtig for at sikre forbrugerindflydelse, er, at forbrugerne har et indblik i virksomhedernes produktudvikling - ikke mindst produktudviklingsplanerne - for kun på det grundlag, kan de få indflydelse på den fremtidige udvikling. Det er formentlig i konsekvens af denne konstatering, at de efterfølgende påpeger et behov for, at forskningen retter sig imod at give mere fuldstændige beskrivelser af hvordan produktudviklingsarbejdet foregår.

En række eksempler fra forbrugerindflydelsesforskningen kan illustrere, hvordan produktionsperspektivet tilsyneladende ignoreres i de efterfølgende år - selvom produktionsperspektivet, i det mindste på et teoretisk-metodiske plan, kunne have

⁴ Christopher Freeman (1974, s.296ff) er en af dem, der behandler spørgsmålet om forskellen mellem markederne for forbrugsvarer og produktionsmidler, og dets betydning for forbrugerindflydelsen.

været diskuteret som en relevant del af forskningsindsatsen⁵.

Peter Penz (1986) er et eksempel på at produktionsperspektivet udelades. I en diskussion af problemerne i at tale om et forbrugerherredømme, svarende til det Hans Rask Jensen (1984, s.15) betegner 'paradigmet om det forbrugerstyrede produktionssystem' (her refereret til som 'the concept of consumer sovereignty'), er vægten lagt på diskussioner af, hvordan de præferencer markedet afslører, divergerer fra de individuelle interesser/ønsker og vanskelighederne ved at definere forbrugernes interesser (s.6) samt en kritik af det forbrugerstyrede produktionssystemets forudsætning om det frie markedsvælg (s.34ff).

Med sin introduktion af begreberne 'exit', 'voice' og 'loyalty' forsøger Albert Hirschmann (1970) at bygge bro mellem politiske (voice) og økonomiske (exit/loyalty) mekanismer til forbrugerindflydelse (s.19). I den efterfølgende diskussion af hvordan disse former for påvirkning af produktionssystemet virker, ligger fokus på markeds og konkurrenceforhold, mens produktionsperspektivets vinkler stort set er udeladt.

N. Craig Smith (1990) analyserer forbrugersuveræniteten i lyset af en konstatering af en stigende tendens til 'etisk markedsadfærd'. Også her ligger fokus på markedet, hvor eksistensen af forbrugerboykotter ses som en faktor, der er medvirkende til at sikre forbrugerindflydelse i tilfælde, hvor der er markedssvigt. Der konkluderes at "*the domain of consumer sovereignty is only limited by information and choice*" (s.294).

Ralf Helenius (1992) behandler spørgsmålet om forbrugerindflydelse som et spørgsmål, der på den ene side afhænger af

⁵ Litteraturen indenfor forbrugerindflydelse er ikke specielt omfangsrig. De efterfølgende publikationer er hovedværker udvalgt blandt de få resultater en søgning i Social Science Citation Index gennem de sidste 10 år giver, suppleret med nyere skandinavisk litteratur indenfor området. Selvom der således ikke er tale om et egentligt review, giver de et billede af hvilken rolle produktionsperspektivet spiller i forbrugerindflydelsesforskningen.

hverdagslivets betydning for forbrugeren som aktør i forbrugersamfundet (s.14ff) og den enkelte forbrugers stilling på markedet (s.29ff). På den anden side diskuteres betydningen af forskellige former for organiseret forbrugeraktivitet (s.44ff). Dermed ignoreres i al væsentlighed teknologiske, naturmæssige og sektorstrukturelle problemstillinger.

Eivind Jacobsen & Arne Dulsrud (1994) samt Arne Dulsrud (1994) er nogle af de få, der inddrager dele af produktionsperspektivet i deres analyser. Arne Dulsrud (1994) inddrager betydningen af vertikale og horisontale integrationstendenser i sin analyse af hvordan strukturelle og institutionelle træk virker ind på forbrugernes muligheder for at øve individuel indflydelse. Tydeligere kommer perspektivet imidlertid ind hos Jacobsen & Dulsrud (1994), der som udgangspunkt anerkender betydningen af dette:

"Utgangspunktet for denne rapporten er en erkjendelse av at også det som skjer 'bak disken', de økonomiske, teknologiske og maktmæssige rammer om distributionen og markedsføring av varer og tjenester, har konsekvenser for hva og hvordan forbrukerne blir tilbudt 'på disken'" (Jacobsen & Dulsrud, 1994, s.28)

I den konkrete analyse glider det teknologiske perspektiv dog i baggrunden, således at studiet kommer til at handle om...

"...hvordan integrasjonen og konsentrasjonen i dagligvarehandelen stiller nye krav til foregående distributionsledd (...), og hvordan dette igjen spiller tilbake på forbrukerne. Makt- og samhandlingsforholdene mellom leddene tidlig i den innenlandske distributionskjæden får betydning for hvordan varehandelen tilrettelægges for forbrukerne, samt for forbrukernes sanksjons- og innflytelsesmuligheter overfor tidligere distributionsled." (Jacobsen & Dulsrud, 1994, s.28-29)

Hermed afgrænses til den del af produktionsperspektivet, der handler om sektorstrukturen og dennes betydning for indflydelsen. Derimod er de dele, der handler om selve produktionsprocessen - f.eks. den teknologiske udviklingsdynamik og betydningen af relationerne til naturgrundlaget - udeladt.

Et arbejde der ligeledes i sin model rummer muligheden for inddragelse af sektorperspektivet, er Grønmo, Ölander & Danielsens (1991) opstilling af en referenceramme for studiet af forbrugerindflydelse. Diskussionen af hvilken rolle produktionsperspektivet rent faktisk kommer til at spille i denne referenceramme, er henlagt til kapitel 3.

Forbrugerforskningens teori og metode - en opsamling

Som selvstændig disciplin er forskning i forbrugerindflydelse en forholdsvis ny disciplin, der bl.a. er kendetegnet ved en mangel på arbejder, der forsøger at præsentere en systematisk og sammenfattende beskrivelse af området. En sådan sammenfattende og systematisk beskrivelse af forbrugerindflydelsen vil ikke kunne have karakter af en generel teori, der kan forklare og forudsige hændelser i relation til forbrugerindflydelse. Årsagen til dette er først og fremmest den kontekstafhængighed, der hersker indenfor de relationer, der er af betydning for forbrugerindflydelsen.

Det vil derimod være muligt at etablere en teori på det niveau, hvor teorien udpeger det system af aktører, relationer og strukturer, der er af væsentlig betydning for området - her forbrugerindflydelse. En teori om forbrugerindflydelse vil ikke kunne tilfredsstille de krav, der stilles til naturvidenskabelige teorier, om universalitet, kontekstafhængighed og evne til at forudsige udfald, men vil snarere være en teoretisk forståelsesramme. Den teoretiske forståelsesramme vil være udviklet på baggrund af konkrete studier af muligheder og barrierer for indflydelse, og vil således repræsentere en akkumulation af den

tilvejebragte viden. Herved vil den til stadighed blive kvalificeret som grundlag for nye studier af forbrugerindflydelse.

Det er i tilknytning til en sådan teori, metoder til forskning i forbrugerindflydelse må ses. Metoden bliver således den konkrete forskningsstrategi, der på den ene side er i stand til at identificere hvilke af de mulige strukturer og relationer, der er relevante i det aktuelle case. På den anden side skal metoden være i stand til at afdække hvilke samfundsmæssige ændringer, der påvirker de udpegede strukturer, aktører og relationer. En velegnet metode vil være casestudiet, idet det netop fokuserer på at studere fænomener i deres 'real-life' kontekst.

Gennemgange af hidtidig forskning i forbrugerindflydelse viser, at der er en tendens til at fokusere på forhold i og omkring markedet, mens relationer og strukturer i og omkring selve produktionssektoren ignoreres eller udelades. Denne udeladelse er påfaldende, idet disse relationer og strukturer udgør en overordnet dynamik og dermed nogle basale vilkår, for at forbrugerindflydelsen overhovedet kan udfolde sig. Begrebet produktionsperspektivet introduceres som betegnelse for de sektorrelaterede relationer og strukturer af betydning for forbrugerindflydelsen.

Før det nærmere studie af det konkrete indhold i produktionsperspektivet indenfor fiskesektoren i del 2, skal det næste kapitel diskutere mulighederne for at basere en analyse af forbrugerindflydelse på et magtteoretisk grundlag.

Kapitel 3

MAGTSTUDIER OG FORSKNING I FORBRUGERINDFLYDELSE

Forholdet mellem forbrugerne og levnedsmiddelsektoren er præget af en grundlæggende interessekonflikt. På den ene side er forbrugernes interesse, som den blev fastlagt i kapitel 1, at kunne skaffe sig produkter af en rimelig kvalitet til en rimelig pris på en enkel måde. På den anden side er sektoraktørernes interesse at producere og distribuere nogle produkter, der sætter dem i stand til at forrente deres investeringer. Set i dette meget grundlæggende perspektiv bliver magtforholdet et fundamentalt spørgsmål for arbejdet med forbrugerindflydelse. Det drejer sig dels om med hvilken magt forbrugerne er i stand til at tvinge produktionssektoren til at forsyne dem med produkter, der tilgodeser deres interesse. Og det drejer sig dels om hvilken magt sektoren møder forbrugerinteressen med. Det er derfor heller ikke underligt, at analyser af forbrugerindflydelse ofte tager udgangspunkt i teorier om magt.

En magtsynsvinklen som udgangspunkt for forskning i forbrugerindflydelse, rummer både nogle oplagte fordele, men indebærer tillige nogle problemer, specielt i forhold til inddragelsen af produktionsperspektivet. Det følgende kapitel skal diskutere nogle af de fordele og problemer, der er ved en magtbaseret tilgang til forskning i forbrugerindflydelse.

Magtrelationer

Historisk er der to traditioner indenfor analyser af magt i samfundet, som har rødder i henholdsvis den engelske politiske teoretiker Thomas Hobbes fra det 17. århundrede og den florentinske Niccoló Machiavelli fra det 16. århundrede. Der er tale om to traditioner, som i høj grad afspejler de forskellige

omgivelser, deres grundlæggere formulerede dem i.¹ -

Machiavelli formulerede sine tanker om magten i det middelalderlige Firenze, som var præget af politisk ustabilitet. Grundlæggende hos Machiavelli er den konklusion, at stabile magtforhold er en undtagelse. Temaet for Machiavelli og hans efterfølgere er derfor også spørgsmålet om den strategi, der ligger bag magten, og analysens fokus er på magtens processer ud fra et spørgsmål om 'magtens hvordan'.

I modsætning til dette formulerede Hobbes sine tanker i et England, der var blevet samlet under Charles II, og som for første gang udgjorde en politisk og sproglig enhed. Her var en mere moderne stat vokset frem med en konge i spidsen for et embedsværk, hvis støtte og enighed han til en vis grad var afhængig af. Som en del af dette embedsværk i et politisk set harmonisk rige, er det der interesserer Hobbes ikke magtens processer, men i højere grad magtens 'hvem-hvad-hvor' og dermed dens placering (lokus) hos aktørerne og de konkrete resultater af magten.

Men hvad er magt overhovedet? En nutidig magtteoretiker som Roald Dahl, der repræsenterer den traditionelle, dvs hobbesianske, magtskole, definerer magt som:

"... subsets of relations among social units such that the behaviors of one or more units (the responsive units, R) depend in some circumstances on the behavior of other units (the controlling units, C)" (Dahl, 1986)

Dahl konstaterer efterfølgende, at hvis magtbegrebet inkluderer alle sådanne relationer, spreder det sig bredt over hele domænet af menneskelige relationer.

Selvom Dahls magtdefinition således rummer en stor bredde,

¹ Forholdet mellem den 'hobbesianske' og den 'machiavelliske' er behandlet af Bent Flyvbjerg (1991, s.104ff) og af Steward Clegg (1989, s.21ff).

finder man en yderligere bredde i magtbegrebet, som det defineres hos Michel Foucault, der kan betragtes som en nutidig magtanalytiker af den machavelliske skole. Foucault afgrænser ikke, som Dahl, magt til at være et spørgsmål om relationer mellem aktørerne, men peger også på, at mere abstrakte forhold må være i fokus for magtstudiet:

"... power is not an institution, and not a structure; neither is it a certain strength we are endowed with; it is the name that one attributes to a complex strategical situation in a particular society" (Foucault, 1980, s.93.)

Uanset om man lægger sig op ad Foucault eller Dahl, er pointen her, at der i et magtstudie sker en ændring af fokus fra det snævre univers, der i almindelighed studeres i regi af en bestemt faglig disciplin, til relationer indenfor 'sociale strukturer' eller 'komplekse strategiske forhold i samfundet'. Der introduceres hermed en bredde i analysen, som muliggør den tværfaglighed, der tidligere er blevet anført som en nødvendighed for et studie af forbrugerindflydelsen. Det bliver altså - i teorien - muligt at frigøre sig fra en enkelt faglig disciplins snævre paradigme, og studere forbrugerindflydelse i et mere holistisk perspektiv.

Det næste spørgsmål bliver, hvad det mere konkret er for typer af relationer, man afdækker gennem et magtstudie. Eller rettere hvordan en magtteoretisk vinkel kan kaste lys over muligheder og barrierer for forbrugerindflydelse - og ikke mindst hvor den kommer til kort. Steven Lukes (1974, s.11-25), der har beskæftiget sig med forskellige tilgange til studiet af magt og de former den udfoldes på, finder (i 1974) at der er to vinkler, der er de fremherskende i de eksisterende magtanalyser: den en-dimensionale vinkel og den to-dimensionale vinkel. Da han imidlertid finder disse for snævre til at forklare alle former for magt i samfundet, supplerer han selv med den tredje

vinkel: den tre-dimensionale vinkel. Der er ikke tale om vinkler, der udelukker hinanden, tværtimod er der tale om videreudviklinger, som tager afsæt i en kritik af de allerede formulerede vinkler. Den magt, der er i centrum i den en-dimensionale vinkel, er således også inkluderet i de senere to- og tre-dimensionale vinkler.

Den en-dimensionale vinkel, som også kaldes den pluralistiske eller behavioristiske vinkel, studerer magten, som den udfolder sig på et meget konkret og observerbare plan (Lukes, 1974, s.11-15). Pluralisterne fokuserer på magten, som den kommer til udtryk gennem aktørers adfærd på nogle nøgleområder, der giver anledning til faktiske og observerbare konflikter. Hensigten med studierne er at identificere den aktør, der succesfuldt udøver sin magt i konflikten. Den type konflikter, der studeres under den en-dimensionale vinkel, er konflikter mellem artikulerede interesser, som de kommer til udtryk gennem de forskellige aktørers handlinger. Vinklens vægt på magten som det observerbare, illustreres af studier der placerer magten hos den aktør, der scorer flest point i en sammentælling af delsejre i en konflikt.

Den pluralistiske analyse beskæftiger sig således med magten i nogle af dens mest indlysende fremtrædelser - det er når A med succes tvinger B til at gøre hvad han ellers ikke ønsker at gøre. På forbrugerområdet er det eksempelvis, når forbrugerne gennem en boykotaktion med succes tvinger en producent til at ændre politik - f.eks. som i sagen om Brent Spar. Men det er også den magt den enkelte forbruger benytter, når hun har været en del af den grønne bevægelse og købt ind efter miljøhensyn, og dermed været med til at tvinge produktionen til at tage visse miljøhensyn.

Et af hovedkritikpunkterne imod pluralisterne har været, at de kun anerkender magten, som noget der kan observeres - tælles eller måles. Blandt kritikerne er dem Lukes udstyrer med den to-dimensionale vinkel på magten (Lukes, 1974, s.16-

20). Den todimensionale vinkel findes især hos Bachrach & Baratz (1962 & 1963), og har det til fælles med den en-dimensionale vinkel, at den kun anerkender magten som noget, der udspiller sig i faktiske og observerbare konflikter.

Men udover magten som den åbenbare og succesfulde magtudøvelse, argumenterer de også for, at magt udøves når en aktør, A, skaber eller befæster sociale og politiske værdier og institutionelle praksisser på en måde, så de politiske processer der forløber, kun er dem, der er relativt harmløse i forhold til A's interesser. Det handler altså om hvordan man udnytter sin magt til at styre de processer, der ligger forud for de konkrete beslutninger, så man sikrer sig at beslutningerne bliver ufarlige for en selv.

Under den to-dimensionale vinkel redefineres den politiske sag (issue), idet der ikke kun - som hos pluralisterne - bliver tale om sager der får opmærksomhed på den politiske arena, men også om potentielle sager. Fokus for dette bliver så at sige kontrollen med den politiske dagsorden, om hvordan individer, grupper eller institutioner succesfuldt får udsat eller helt ekskluderet sager fra de politiske processer.

Indenfor levnedsmiddeldområdet er sagen om kogalskaben (BSE) et meget illustrativt eksempel på denne magtudøvelse, som kaldes 'non-decision-making'. Her har den britiske regering tilsyneladende arbejdet hårdt for at nedtone de politiske processer omkring både BSE som kvægsygdom, og som en risiko for mennesker. De første advarsler kom således allerede i slutningen af 1970'erne, men skiftende ministre og deres embedsmænd har effektivt hindret kritikernes adgang til information. (Lean, 1996) Samtidig er de blevet beskyldt for bevidst at vælge eksperter, som de på forhånd vidste ikke troede på forbindelsen mellem BSE og en menneskelig variant af sygdommen (Castle m.fl., 1996). På den måde har de for alvor præget dagsordenen for de politiske processer omkring BSE i Storbritanien og Europa siden begyndelsen af 1980'ern og frem

til foråret 1996. Resultatet har i Storbritanien været, at policyprocesserne i forhold til BSE har været afgrænset til mindre radikale forsøg på at begrænse sygdommen af veterinære årsager, mens sundhedsbaserede ønsker fra forbrugerside om at skride ind overfor inficeret eller potentielt inficeret kød, er blevet marginaliseret. Ikke alene holdes forbrugerinteressen udenfor beslutningsprocessen, men forbrugerne har også været tvunget til at leve med risikoen for at spise inficeret kød, hvis de spiser oksekød.

Den to-dimensionale vinkels bidrag til magtdiskussionen fastholder magten som noget, der tager udgangspunkt i synlige konflikter hvor åbenbare eller tilsørede interessetilkendegivelser udelukkes. Der skal altså stadig være (mindst) to parter i en sag, og hvor der er tale om non-decision-making, skal den udelukkede part artikulere sin interesse gennem klager eller politisk handlen. Men, som Lukes (1974, s.21) anfører i sin argumentation for det tre-dimensionale magtsyn, betyder dette, at man stadig læner sig kraftigt op ad behaviorismens studier af magt som åbenbar og faktisk adfærd. Hermed overser man, at 'systemets bias', dvs. eksklusionen af interesser fra den politiske diskussion, også kan mobiliseres på måder, der hverken er udtryk for bevidste valg eller et tilsigtede resultater af bestemte individers valg, men af:

"...the socially structured and culturally patterend behaviour of groups, and practices of institutions, which may indeed be manifested by individuals' inaction." (Lukes, 1974, s.22)

Hermed åbnes op for en magtforståelse, hvor der også tages hensyn til på den ene side hvordan en organisation (virksomhed, parti eller bevægelse) har en manifest politik på et område, som ikke kan hænges op bestemte individers eller grupper af individers beslutninger. Og på den anden side situationer hvor

det er typen af organisation, der resulterer i systemets bias. Lukes beskriver mest præcis dette gennem et Marx-Engels-citat:

"Men make their own history, but they do not make it as they please; they do not make it under circumstances chosen by themselves, but under circumstances directly encountered, given and transmitted from the past" (Her fra: Lukes, 1974, s.22)

Med til denne magtform må også regnes - selvom Lukes ikke direkte nævner det - magten som en bivirkning ved andre (intentionelle) handlinger. Forbrugerne må eksempelvis i dag transportere sig længere efter dagligvarer, end i midten af århundredet, hvor det meste kunne fås hos små detaillister i lokalområdet. Den magt, der har tvunget dem til det, kan ikke placeres hos nogle enkelt-individer, organisationer eller institutioner, der har haft denne specielle hensigt - det er derimod en bivirkning af kampen om detailhandelskunderne, som resulterede i centraliseringen af handelen.

Den tætte kobling mellem magten og de observerbare konflikter er også afsættet for Lukes andet argument imod det todimensionale magtsyn (Lukes, 1974, s.23ff). Ved udelukkende at betragte magt som noget observerbart overses for det første magtudøvelse, som har karakter af manipulation eller brug af autoritet, hvor der ikke er tale om åbenlyse konflikter. Men for det andet overser man også den magtanvendelse, der ligger i at påvirke og forme modpartens ønsker. Den sidste pointe er væsentlig i forhold til diskussionen af forbrugerindflydelse, idet det bl.a. kommer til at handle om kontrollen med den information, der flyder i samfundet. Det er f.eks. levnedsvirksomhedernes forsøg på direkte at påvirke forbrugerne gennem reklamen. Men også i, på en lidt mere dulgt vis, deres forsøg på at påvirke mediediskussionen gennem pressekontakter eller gennem

kampagner, der mere har karakter af oplysning end reklamer (Karolines kogebøger, f.eks.). Kontrol med disse informationsstrømme på levnedsmiddelområdet kan i sidste ende fastholde eller flytte forbrugernes kvalitetsopfattelser i overensstemmelse med producenternes interesser.

Magtrelationer og kontrolrelationer

Som skitseret i Lukes tre-dimensionale vinkel på magten, rummer en magtanalytisk indfaldsvinkel gode muligheder for at fange mange af de relationer, der er af betydning for forbrugerindflydelse. På et punkt kommer magtanalysen dog til kort som en indfaldsvinkel til diskussionen af muligheder og barrierer for forbrugerindflydelse, nemlig i kraft af dens fokus på sociale relationer. I denne sammenhæng er pointen, at der dermed sker en udeladelse af den 'magt', der udøves af eller over ikke sociale objekter, 'ting' eller natur. Denne specielle form for magt er sat i anførselstegn, da der netop ikke er tale om magt i dagligdags forstand.

Robert Dahl konstaterer eksempelvis, at magt i almindelighed er et spørgsmål om relationer mellem individer og/eller grupper af individer, og at begrebet:

"...in the social sciences exclude relations with inanimate or even non-human objects; the control of a dog by his master or the power of a scientist over 'nature' provided by a nuclear reactor would fall, by definition, in a different realm of discourse" (Dahl, 1986)

På den anden side gør han opmærksom på, at magten godt kan være baseret på, eller have elementer af, denne type kontrol - f.eks. når et land truer andre lande med atomvåben, eller, mere banalt, når kontrollen over en vagthund sikrer ejeren en magtposition i forhold til indbrudstyve. Der er

imidlertid ikke tale om at Dahl diskuterer muligheden af en relation til ikke-sociale objekter - de bliver snarere instrumenter i magtudøvelsen eller årsagen til selve magtkampen.

Michel Foucault diskuterer en lignende problemstilling, idet han understreger, at det der interesserer ham, er den magt individer udøver over andre individer, og ikke:

"...that which is exerted over things and gives the ability to modify, use, consume or destroy them - a power which steems from aptitudes directly inherent in the body or relayed by external instruments. (...) For let us not deceive ourselves; if we speak of the structures or the mechanisms of power, it is only insofar as we suppose that certain persons exercise power over others. The term 'power' designates relationships between partners" (Foucault, 1982, s.217)

Udover disse to magtformer, udskiller Foucault endvidere en tredje magtform, som han refererer til som *kommunikativ magt*: brugen af sprog eller symboler til at kommuniker med. Det er en magtform, der ligger tæt op af de informationsstrømme, som Lukes også peger på som væsentlige.

Foucault pointerer, at de tre magtformer forekommer samtidigt, overlapper hinanden samt understøtter eller modarbejder hinanden. At han alligevel afgrænser sin interesse til de to magtformer, der handler om relationer mellem sociale objekter, må tilskrives, at hans arbejder overvejende har beskæftiget sig med områder hvor naturen og ikke-sociale objekter kun har spillet en mindre eller uvæsentlig rolle, som det f.eks. gør sig gældende i hans studier af seksualitet eller af straf. Det forholder sig imidlertid anderledes, når man studerer forbrugerindflydelse i levnedsmiddelsektoren. Som det skal illustreres mere grundigt i kapitel 10 & 11, er der her mere åbenlyse og direkte ikke-sociale relationer, som er af stor betydning.

I det anførte citat refererer Foucault til denne ikke-sociale magt, som en envejsrelation: Som en magt der udøves over ting og giver os evnen til at forbruge, ødelægge eller ændre dem. Der er imidlertid ikke tale om envejsrelation fra mennesket til ting og natur, men i høj grad en relation, der går begge veje, tydeligst illustreret gennem de afgørende rammer f.eks. naturen sætter for produktionen i industri og landbrug. Fuldstændigt som Foucault i øvrigt ser magt, må denne relation altså også ses som et dobbeltsidigt begreb, hvor man både kan tale om naturens (eller tings) magt over mennesker og omvendt.

For at undgå forvirring omkring indholdet af magtbegrebet, vil jeg efterfølgende referere til denne form for ikke-sociale relationer som 'kontrol' - og diskussionen af den som *kontrolspektet*. Kontrolrelationer er altså relationer mellem mennesker eller grupper af mennesker og ikke-sociale objekter (dvs ikke-menneskelige objekter). Selvom der kan argumenteres for, at kontrol kun kan udøves af selvstændigt handlende individer, og ikke af 'naturen', anvendes ordet kontrol alligevel om denne relation.

Det er vigtigt at pointere, at der hersker en asymmetri i menneske-naturrelationen, som er et resultat af denne forskel. Asymmetrien består i at mennesket har et motiv til at kontrollere naturen, mens naturen ikke på nogen måde kan tilskrives lignende motiver. Gør man sig ikke dette klart, fanger man heller ikke forskellen mellem de to slags kontrol; menneskets, som kontrollerer naturen for at udnytte den, og naturen, hvor kontrollen kommer til udtryk som nogle rammebetingelser for vores eksistens og produktive omgang med naturen.

Kontrolrelationer kan anvendes - og bliver det vel ofte - som en del af en magtrelation, f.eks. når den ene nation truer den anden med atomvåben. Kontrolrelationer vil endvidere ofte indgå i magtrelationer, fordi de kan udgøre de betingelser hvorpå magten overhovedet kan udfoldes. Tag relationen mellem Grønland og EU som eksempel, hvor kontrollen over en

ressource (havet) sikrer Grønland en gunstig forhandlingsposition i forhold til EU. Magtkamp mellem sociale grupper/individer kan også være en kamp om kontrollen over en bestemt ressource - torskekrigen mellem Island og England og konflikten mellem Danmark og Sverige om Hesselø, er eksempler på denne type magtkampe.

I denne sammenhæng er det imidlertid af mindst lige så stor vigtighed, at kontrolrelationerne er fundamentale relationer for menneskets eksistens: Uden en eller anden form for naturbeherskelse (dvs. kontrol over naturen) ville vores samfund ikke kunne eksistere. Landmanden kontrollerer jorden, planterne, husdyrene, skadedyrene og næringsstofstrømmene - men på den anden side sætter netop naturen, jorden planterne, husdyrene, skadedyrene og næringsstofstrømmene nogle rammer for, hvad og hvordan landmanden overhovedet kan drive sin virksomhed. Naturen indgår altså i de strukturer, der er et fælles vilkår for al fødevareproduktion - og dermed også for forbrugerindflydelsen.

Nogle steder er betydningen af disse strukturer meget tydelig, som indenfor landbruget og fiskeriet hvor udbyttet svinger med 'naturens luner' (vejret, skadedyrsangreb etc.), og kvaliteten af udkommet til dels er afgjort af lignende forhold. Andre steder er naturbeherskelsen så avanceret, eller produktionen foregår så langt fra naturen, at naturen som et afgørende produktionsvilkår ikke er synlig mere. Det sidste gør sig f.eks. gældende i moderne danske tomatgartnerier. Her dyrkes tomatplanterne i drivhuse, ikke i jord men i rockwool. Næringsstofftilførslen og andre vigtige produktionsparametre som luftens CO₂-indhold, temperaturen, fugtigheden og mængden af skadedyr kontrolleres og justeres løbende. Denne produktionsforms uafhængighed af naturen varer dog kun indtil skadedyrene udvikler pesticidresistens eller en storm knuser drivhusets ruder.

Dialektikken mellem naturens kontrol over mennesket og

menneskets over naturen, er et afgørende vilkår for forbrugerindflydelsen. På *den ene side* sætter naturens kontrol rammerne for hvor langt indflydelsesforsøgene kan gå, i kraft af den indflydelse kontrollen har på hele levnedsmiddelsystemet: Det er stadig en 'naturlov', som ligger udenfor forbrugerindflydelsens rækkevidde, at sildekvaliteten svinger med årstiderne, ligesom det solmodne danske jordbær fra juni har en anden smag end det indfløjne israelske jordbær fra december.

På *den anden side*, og vigtigere endnu, ligger producenterne i en stadig konkurrence med hinanden om markedet. Den producent, der kan producere et givent produkt til den laveste pris, vil - alt andet lige - enten indkassere en større profit, eller (hvis han sænker sin pris under markedsprisen) udkonkurrere de dyrere konkurrenter. En kilde til at sikre sin konkurrencemæssige position i forhold til konkurrenterne er en stadig udvikling af proces og/eller produkt, enten med henblik på at gøre produktet billigere eller for at differentiere det fra de øvrige produkter på markedet.

I denne sammenhæng er det den del af den teknologiske udvikling, der retter sig imod overvindelse af kontrolmekanismerne gennem raffinering af naturudnyttelsen, der er interessant. Det er eksempelvis udviklingen af SPF svineopdræt i hermetisk lukkede stalde, der holder svinene isoleret fra enhver smitekilde; eller den stadige udvikling af nye pesticider eller forskellige former for resistente planter og dyr.

Resultatet er en teknologisk udvikling, der har det som et mål til stadighed at øge omfanget af naturbeherskelsen, så længe den kan være en kilde til at sikre producentens konkurrencemæssige position. Udover denne målbevidste karakter af naturbeherskelsen, hvor hensigten er at raffinere udnyttelsen, er der også aspekter af teknologiske udviklinger med andre formål end naturbeherskelse, der i et videre omfang har betydning for de naturmæssige processer. Eksempelvis bidrager brugen af fossil energi til drivhuseffekt i kraft af CO₂-udledning-

gerne. Selvom det ikke er intentionen, kan resultatet alligevel ses som en kontrol med naturen på linie med den ikke-intentionelle magtudøvelse, der kan ses mellem sociale aktører. En særlig pointe er her, at uanset om der er tale om bevidst naturbeherskelse eller om utilsigtet påvirkning af naturen, vil de kunne medføre nye vilkår for fremtidig produktion. Om 50 år vil landbrugsmæssig produktion således foregå på andre præmisser end i dag som følge af drivhuseffekten (se f.eks. Olsen, 1992). I denne sammenhæng er pointen, at selvom det moderne landbrugs CO₂-bidrag normalt ikke vil betragtes som et udslag af naturbeherskelse, så er det alligevel udtryk for en naturudnyttelse - eller rettere en overudnyttelse af naturens bæreevne som recipient for CO₂.

Denne teknologiske udvikling, der er resultat af forsøgene på at udøve kontrollen, vil i sit udgangspunkt være rette imod andre forhold end forbrugerinteressen, og dermed ikke nødvendigvis være i overensstemmelse med denne. I landbruget har den eksempelvis karakter af udvikling af effektivere landbrugsmaskiner, nye pesticider, vækstfremmere eller nye staldsystemer. I levnedsmiddelindustrien kan denne form for teknologisk udvikling have karakter af brugen af teknikker til bekæmpelse af skadevoldere eller forædling af produktionsorganismer, hvor der anvendes mikroorganismer i produktionen. Dette illustreres f.eks. af landbrugets anvendelse af vækstfremmere, der er eksempel på tiltag, der optimerer naturudnyttelsen, men senere viste sig at kolliderer med forbrugerinteressen.

Det kan imidlertid være svært at adskille denne type teknologisk udvikling fra andre typer, der forbedrer producentens konkurrencemæssige situation gennem overvindelse af andre barrierer. Dette kan eksempelvis illustreres af den teknologiske udvikling i landbruget og den agrokemiske industri, som har medført en udvikling fra manuel og mekanisk ukrudtsbekæmpelse til brugen af herbicider. Pesticiderne kan ses som en raffinering af naturudnyttelsen, i kraft af den

kontrol med naturen de giver. Kontrollen består i den direkte kontrol med ukrudt, skadedyr og sygdomme, som giver en mulighed for et større udbytte. Samtidig kan man imidlertid se pesticidanvendelsen som et forsøg på erstatte menneskeligt arbejde med kemikalier, og dermed undgå en mængde opslidende arbejde i marken.

Magt som basis for arbejdet med forbrugerindflydelse

Som det er fremgået indeholder en magtmæssig tilgang til studiet af forbrugerindflydelse både nogle muligheder og nogle problemer. Mulighederne består i at tilgangen er potentielt tværfaglig og dermed kan gøre op med den traditionelle fastlåsning af diskussionen indenfor enkeltdiscipliner. Problemerne består i at kontrolrelationen ignoreres, og at man dermed overser de konkrete rammer naturen sætter for produktionen og dermed for indflydelsen; men man risikerer også at overse væsentlige dele af dynamikken i den teknologiske udvikling og dennes samspil med levnedsmiddelkvalitet, som skitseret på de foregående sider.

Formålet med det følgende afsnit er at undersøge hvilke former for forbrugerindflydelse og barrierer for indflydelse, en konkret magtanalytisk tilgang til forbrugerindflydelse kan belyse. Herunder særligt i hvilket omfang denne konkrete tilgang giver plads til analyser af de tre vinkler der blev udpeget som væsentlige indenfor produktionsperspektivet: relationer mellem sektoraktører, sektorstrukturen samt relationer til naturgrundlaget - samt betydningen af den teknologiske udvikling. Diskussionen tages med afsæt i Grønmo, Ölander & Danielsen (1991) der, med sit konsekvente magtteoretiske udgangspunkt, danner et godt grundlag dels for en diskussion af denne vinkels styrker, samt dels for en diskussion af i hvilket omfang produktionsperspektivet er en del af en magtbaseret analyse. Formålet er således .

Med udgangspunkt i Lukes konstaterer Grønmo, Ölander & Danielsen, at magt studeret ud fra en behavioristisk tilgang, i form af observerbare forhold, er et for snævert afsæt for studiet af forbrugerindflydelse. Grunden til dette er, at magt og indflydelse over strukturelle og skjulte forhold som rammebetingelser, værdier og opfattelser ofte er centrale i forbrugerpolitisk sammenhænge (s.65) - og det er, som det fremgik af det forrige afsnit, forhold, der falder udenfor den behavioristisk vinkel. Efterfølgende siger de (s.67), at...

"...slik vi bruker begrepene 'innflytelse og makt' her, viser begrepene ikke til en bestemt 'ting' eller 'evne'. Det er rimeligere at opfatte disse begrepene som en slags 'stenografi' for å beskrive komplekse sociale relasjoner. At vi har å gjøre med relasjonsbegreper innebærer at innflytelse og makt alltid må ses som innflytelse og makt over noen eller noe."

Der er således fra en start lagt op til en meget bred opfattelse af hvilke relationer, der må studeres i et magtstudie - som må placeres under Lukes tre-dimensionale vinkel.

Med understregningen af at magt også handler om magt over 'noget', altså ikke-humane objekter, har de principielt inkluderet dele af kontrolaspektet. Det skal dog bemærkes, at de er lidt uklare på netop dette punkt, idet magten i afsnittet forud for det citerede, relateres til 'sociale relationer', hvorved der må forstås relationer mellem individer og/eller grupper af mennesker.

Forud for opstillingen af den referenceramme, der er målet for forfatterens arbejde, foretages på baggrund af den eksisterende forskning i magt, en skelnen mellem tre forskellige tilgange til/perspektiver på magtstudiet: *interaktionsperspektivet*; *institutionsperspektivet* og *kommunikationsperspektivet*. I modsætning til Lukes overlappende kategorier, er Grønmo,

Ölander & Danielsens tre kategorier relativt lukkede, hvor det man interesserer sig for i hvert enkelt af de tre perspektiver ikke i særlig grad repræsenteres i de andre. Da perspektiverne spiller en væsentlig rolle for den referenceramme for arbejdet med forbrugerindflydelse, de efterfølgende opstiller, skal de kort gennemgås her:

Interaktionsperspektivet, er kendetegnet ved en...

"...magtforståelse som bruker samhandlingssituationer mellom to eller flere sociale aktører som forbinde eller 'paradigme' i analysen av magtforhold. Forsøkene på å definere og analysere maktforhold tar her altså utgangspunkt i relativt enkle og oversiktlige situasjoner på mikoniveau. I neste omgang forsøker en å utvide dette perspektivet til å omfatte mer komplekse sosiale sammenhenger." (Grønmo, Ölander & Danielsen, 1991, s.68)

Efter forfatternes mening er styrken ved interaktionsperspektivet dets operationaliserbarhed samt dets anvendelighed ved studier af mellemmenneskelige konflikter og beskrivelser af samspillet mellem forskellige aktører under konflikternes forløb over tid. Perspektivet anvendes bedst til studier af...

"... tilfeller hvor det går an å peke på et rimeligt klart utfall eller resultat av forsøkene på innflytelse, og hvor det er forholdsvis lett å identifisere de viktigste aktørene som deltar i prosessen." (Grønmo, Ölander & Danielsen, 1991, s.71).

Som det fremgår af citaterne, fokuserer interaktionsperspektivet i første omgang på enkle, og senere mere komplekse, relationer mellem sociale aktører. Perspektivet er næsten analogt til Lukes en-dimensionale vinkel, da det ikke bryder med magt som noget, der er knyttet til bestemte sociale aktører i samfundet. Derfor bliver det også vanskeligt at studere de

'strukturelle og skjulte forhold', der er af så væsentlig betydning for forbrugerindflydelsen.

Det fokus, der er på aktøren åbner til gengæld op for en analyse af de netværk aktørerne indgår i. Dermed bliver det også muligt at studere hvilken betydning magtrelationer i produktionsnettet har for indflydelsen. Dette gælder dog først og fremmest i det omfang strukturerne udgøres af mere manifesterede former, der repræsenteres af aktører, som f.eks. interesseorganisationer, hvorimod mindre konkrete strukturer eller institutioner som 'familiemønsteret' eller 'markedet' falder udenfor denne forskningstilgang.

I forhold til produktionsperspektivet vil interaktionsperspektivet indfange de sociale relationer indenfor produktions- distributionssystemet. Det vil først og fremmest sigt relationerne mellem de enkelte aktører og de mere etablerede strukturer de indgår i, i sektoren. Det er imidlertid ikke så oplagt, at sektorstrukturen på et lidt mere abstrakt plan er inkluderet. Her vil der netop ikke være tale om så konkrete sociale relationer, som dette perspektiv fordre, men derimod om, at sektoren eller branchen ses som en mere overordnet struktur, der sætter nogle rammer for hvordan de enkelte aktører kan agere. Det er f.eks. denne type rammer eller barrierer Landbrugs- og Fiskeriministeriet peger på, når de henviser til at strukturen i det danske landbrug i sig selv udgør en barriere for en omlægning til økologisk jordbrug i større stil (Landbrugs- og Fiskeriministeriet, 1995, s.285).

Med det eksplicitte afsæt i mikroniveauet, og dermed en magtforståelse som drejer sig om samspillet mellem sociale aktører, vil tilgangen udelukke kontrolaspektet, ligesom teknologianalyser heller ikke vil være en naturlig del af arbejdet. Naturgrundlaget kan dog komme ind, som noget man strides om eller anvende som en del af sin magt.

Grønmo, Ölander & Danielsen fremhæver i diskussionen af interaktionsperspektivet dets evne til at fange udviklingen af

indflydelsesprocesser over tid. Det er rigtigt for så vidt, at der med indflydelsesprocesser henvises til meget konkrete forhold af kortere varighed. Ønsker man derimod at sige noget om f.eks. forbrugernes indflydelsesmuligheder i et lidt større perspektiv, afhænger meget af de relationer, der studeres under produktionsperspektivet, og som her er udeladt. Dette problem kan illustreres ved at betragte forbrugernes muligheder for at influere udviklingen i dansk landbrug. Betingelserne for forbrugerindflydelse vil her udvikles i samspil med relationerne til naturgrundlaget og dermed den teknologiske udvikling, der er rettet imod at løsrive sig fra den relation. Interesserer man sig ikke for f.eks. introduktionen af de nye bioteknologier og deres betydning, vil man overse betydningen af den dynamik, der på den ene side kan medvirke til at forstå baggrunden fremkomsten af nye temaer for indflydelse, f.eks. de temaer, der rejses af introduktionen af gensplejsede afgrøder eller øget brug af pesticider. På den anden side kan indsigten i dynamikken være en kilde til forståelse af de nye vilkår for forbrugerindflydelse, der f.eks. sættes af de mere komplekse og vidensintensive teknologier, der med de nye bioteknologier vil blive introduceret i landbruget (Jelsøe, Jespersen, Lassen & Rank, 1990).

I modsætning til interaktionsperspektivets fokus på mikroniveauet og aktørerne, retter *institutionsperspektivet*:

"...opmerksomheten mot de mer stabile maktstrukturene på makro-nivå. (...) begrepet institusjon (må) forstås i sin vide sosiologiske betydning: som forholdsvis varige mønstre av normer og praksiser, som objektiverte sosjale prosesser. Markedet, retsvesenet, statsforvaltningen, familien, skolen osv. er alt sammen eksempler på institusjoner i denne betydning af ordet" (Grønmo, Ölander & Danielsen, 1991, s.72)

I institutionsperspektivet lægger man således ikke så meget vægt på aktørernes samhandlinger, men fokuserer derimod

både på de samfundsmæssige og mere de materielle strukturer og organisationsformer, de indgår i. Institutionsperspektivet synes at sammenfatte væsentlige dele af de vinkler på magt, som Lukes finder i de to- og tre-dimensionale vinkler.

Med dette perspektiv bliver det muligt at arbejde med forbrugerindflydelse i et videre perspektiv end under interaktionsperspektivet. Den betydning f.eks. familien har for forbrugerindflydelsen, kommer dermed til at række videre end 'blot' nogle konkrete sociale relationer mellem familiemedlemmerne og aktører udenfor familien. Familien får også betydning som en institution i videre forstand, som andre aktører handler i forhold til. Hensigten med denne forskningstilgang er, at bestemme hvilken betydning de institutionelle strukturer har for forskellige grupper i samfundet.

Grønmo, Ölander & Danielsen fremhæver, at netop denne evne til at identificere de stabile strukturelle forhold, der sætter betingelserne for forbrugerindflydelsen som institutionsperspektivets fortrin, selvom det, som de siger, er svært at operationalisere.

Set i forhold til produktionsperspektivet åbner institutionsperspektivet op for en analyse af nogle af de vinkler, interaktionsperspektivet ignorerer. Det drejer sig først og fremmest om betydningen af institutioner indenfor produktions- distributionssystemet. Det er f.eks. sektorstrukturen i den mere abstrakte betydning, hvor dette perspektiv rummer mulighed for at se sektoren som andet end blot en samling sociale relationer. På samme måde bliver det muligt at diskutere betydningen af andre institutioner indenfor og omkring produktions- distributionssystemet, som råvaremarkedet, internationale frihandelsinstitutioner (WTO) eller brancheforeninger.

De andre dele af produktionsperspektivet (teknologien og kontrolaspektet) er ikke eksplicite dele af disse analyser, men må alligevel forventes inddraget i analyserne, i det omfang de har betydning for de institutioner og strukturer, der er i fokus.

Som eksempel på hvilke sammenhænge institutionsperspektivet er bedst egnet til at kaste lys over, nævnes studier af i hvilket omfang forbrugerne er repræsenteret og kommer til orde i forskellige offentlige organer. Et andet eksempel er studier af forbruges forsøg på at opnå indflydelse på levneds-middelsystemet gennem etablering af alternative institutioner som forbrugerstyrede distributionssystemer eller butikker. Et eksempel på en konkret analyse af forbrugerindflydelse, der eksplicit indskrives sig i institutionsperspektivet, er Arne Dulsruds undersøgelse af hvilken betydning udviklingen i distributionskanalen, har for forbrugerindflydelsen (Dulsrud, 1994).

Som den tredje og sidste kategori af magtstudier identificeres *kommunikationsperspektivet*. Dette perspektiv isolerer den del af Lukes tre-dimensionale vinkel, der handler om at forme modpartens ønsker gennem kontrollen med informationen i samfundet, altså en magtform, der i det væsentlige svarer til Foucault's tredje magtform, den kommunikative magt, hvor det centrale er

"... hvordan de strømmene av budskab, oppfatninger og symboler som sirkulerer i samfunnet, preger folks forestillinger, ønsker og handlinger." (Grønmo, Ölander & Danielsen, 1991, s.75)

Perspektivet er ikke nødvendigvis hæftet op på studiet af magt som den kommunikation, der finder sted mellem sociale aktører eller institutioner, men beskæftiger sig også med mere abstrakte niveauer, og går derved måske lidt videre end Lukes. De mere abstrakte former eksemplificerer forfatterne med, - hvad de kalder 'diskurser om forbrug'. Forbrugsdiskursen er de teoretiske og analyserende bearbejdnings af forbrugerindflydelse, som hver for sig er med til at påvirke meningsdannelsen. Grønmo, Ölander & Danielsen fremhæver kommunikationsper-

spektivets styrke i form af evnen til at studere kulturelle forandringsprocesser, mens dets svaghed er, at det dels er vanskeligt at operationalisere, og dels bryder med vores dagligdags forståelse af magt. Eksempler på anvendelsen af dette perspektiv, er forskning i kampen om at kontrollere hvilke informationer om kosten som helhed, eller de enkelte produkter, der cirkulerer i samfundet.

Kommunikationsperspektivet hæver, med sit fokus på informationer og symboler, magtanalysen op på et relativt abstrakt plan. Betydningen af aktører og institutioner bliver udelukkende set ud fra den kommunikative vinkel, mens de vinkler der ser indflydelsen i lyset af institutioner og de enkelte aktører, er udeladt. For studiet af muligheder og barrierer for forbrugerindflydelse indenfor produktionsperspektivet betyder dette, at mere konkrete forhold som teknologi, produktionsnetværk og natur - og dermed også kontrolrelationerne - ligger udenfor rammerne af dette perspektiv. Dog vil de kunne udgøre en del af analysen, i det omfang de optræder som information, eller bærere af information².

Spørgsmålet er efterfølgende, om det lader sig gøre at forstå eller beskrive forbrugerindflydelse isoleret inden for et enkelt af disse tre perspektiver. Svaret er naturligvis nej, idet der er tale om idealtypiske konstruktioner (Grønmo, Ölander & Danielsen, 1991, s.81), men de tre kategorier kan være konstruktive udgangspunkter for en diskussion af metoder til studiet af forbrugerindflydelse. Det er da også sådan, at man næppe vil kunne finde cases i virkelighedens verden, hvor forbrugerindflydelse kan forstås udelukkende ud fra et enkelt af de tre perspektiver. Dette kan illustreres ved at betragte et tilfælde af organiseret forbrugerboykot, en type case som

² Det skal bemærkes, at der her udtrykkeligt tales om informationer i *samfundet*. Den information der ligger i naturen, f.eks. i form af DNA-koder (se. Emmeche, 1988) er således ikke med.

Grønmo, Ölander & Danielsen (1991, s.71) anfører som særlig velegnet til håndtering indenfor det interaktive perspektiv. I en boykotaktion vil der på den ene side stå en mindre gruppe forbrugere/aktivister, der organiserer boykotten, og bag dem en større gruppe, der viser deres sympati ved at følge opfordringen. Overfor disse grupper står den aktør (virksomhed eller stat), boykotten er rettet imod.

Ser man nærmere på et konkret eksempel på denne konflikt-type, viser det sig da også, at interaktionsperspektivet kun formår at afdække dele af konflikten. Et eksempel er opfordringerne til boykot af færøske varer for der igennem at påvirke det færøske styre (se f.eks. Naurby (1993) eller Hoydal (1988)). Boykotten var ført an af radikale dyrevelfærdsorganisationer og miljøbevægelser, der ønskede at sætte en stopper for det traditionelle færøske grindedrab, hvor der årligt slagtes mellem 1.000 og 2.000 grindehvaler. Grindedrabet foregår ved at jage grinden ind på lavt vand, hvorefter de dræbes med stikvåben. For at standse drabene organiserede græsrodsorganisationerne en række kampagner, herunder en opfordring til boykot af færøske (og danske) varer indtil grindedrabene var indstillet.

Det vil imidlertid næppe være et tilstrækkeligt udgangspunkt for forståelse af konflikten og dens udfald udelukkende at fokusere på aktørernes midler, beslutninger og handlinger, som interaktionsperspektivet lægger op til. Det vil også være nødvendigt at inddrage kommunikationsperspektivet fordi konflikten mellem forbrugerne, repræsenteret ved de radikale miljøorganisationer (bl.a. Sea Shepards) og hvalfangerne/-grindedræberne, ikke blot kan ses som en konflikt mellem de to relativt veldefinerede aktørgrupper. Konflikten optræder også på et mere abstrakt plan som en konflikt mellem en *naturromantisk diskurs*, hvor hvalerne dyrkes som 'havenes menne-

sker', hvorfor slagtning sidestilles med folkedrab³ og hvad man kan kalde en *naturfolks-diskurs*, som handler om oprindelige folks ret til at udnytte naturen på en måde, de altid har gjort⁴.

Opfordringen til boykot og dens udfald, må derfor også forstås i et kommunikationsperspektiv, for så vidt der er tale om, at grindekampagnerne er et element i den større kampagne imod hvalfangst bl.a. begrundet i den rovdrift, der specielt fandt sted i løbet af 1980'erne. Grindedrabene har givetvis spillet en stor rolle i denne kampagne som følge af deres tilsyneladende blodighed og karakter af folkefest, der blev udnyttet i markedsføringen af hvalkampagnen. Udfaldet af boykotten kom derfor i høj grad til at hænge sammen med kampen om hvilke informationer, der tilfød forbrugerne⁵.

Både strømmene af informationer (og ikke mindst kritikken af dem) og markedsføringen af de to diskurser må derfor tillægges afgørende betydning for, hvordan forbrugerne i de enkelte lande modtog opfordringen til boykot - og dermed også for udfaldet af forsøget på at få indflydelse på hvalfangsten.

Dette eksempel illustrerer, at konkrete cases med forbrugerindflydelse ikke nødvendigvis lader sig afdække indenfor et enkelt af tre perspektiver. Forbrugerindflydelse må derimod ses som forsøg på at påvirke mere komplekse strukturer og

³ Denne diskurs er beskrevet af Tom Naurby (1993), der ser det som et udslag af hvad han kalder den vestlige kulturs 'kølediskmentalitet', hvor vi er opdraget med '*en naturopfattelse besjælet af teddybjørne, kæledyr disneyfigurer og flipperfilm*' - slagtingerne er gemt væk og vi ser først det færdige produkt i supermarkedets køledisk.

⁴ Færing er ikke naturfolk, men deres udnyttelsen af grindehvalerne, kan ses som et ældgammelt element i den færøske kultur på linie med den udnyttelse f.eks. grønlandske innuitter har af sæler og hvaler. Betydningen af grinden for færingerne rækker dog længere end blot det kulturelle idet hele 15% af deres kødkonsum i 1992 blev dækket af grind (Naurby, 1993).

⁵ Bevægelsernes brug af medierne er bl.a. analyseret i forhold til en tilsvarende konflikt, hvor Karsten Fledelius (1990), analyserer mediekrigen mellem Greenpeace, Magnus Gudmundsson og Leif Blådel.

relationer. Tilsammen rummer de tre perspektiver på magt imidlertid en bredere tilgang til studiet af forbrugerindflydelse. Deres forskellige fokus på henholdsvis sociale aktører, institutioner og kommunikation/diskurser, giver mulighed for især at identificere de sociale relationer, der er betydende i forhold til den valgte case. Dette gælder både indenfor og omkring alle de sfærer, der er af betydning for forbrugerindflydelsen (produktions-, distributions- og forbrugssfærerne).

Dette fokus på magt som kommunikation, eller som sociale processer mellem aktører eller institutioner, betyder imidlertid, at ingen af de tre perspektiver fører til en analyse, der naturligt inkluderer kontrolaspektet. Dermed afspejler perspektiverne dels deres afsæt i den traditionelle forbrugerindflydelsesforskning, der som anført i kapitel 2 i det store hele ignorerer produktionsperspektivet, og dels deres afsæt i en magttradition, der eksplicit afgrænser sig fra ikke-sociale relationer, og dermed kontrolaspektet.

En referenceramme for forbrugerindflydelse

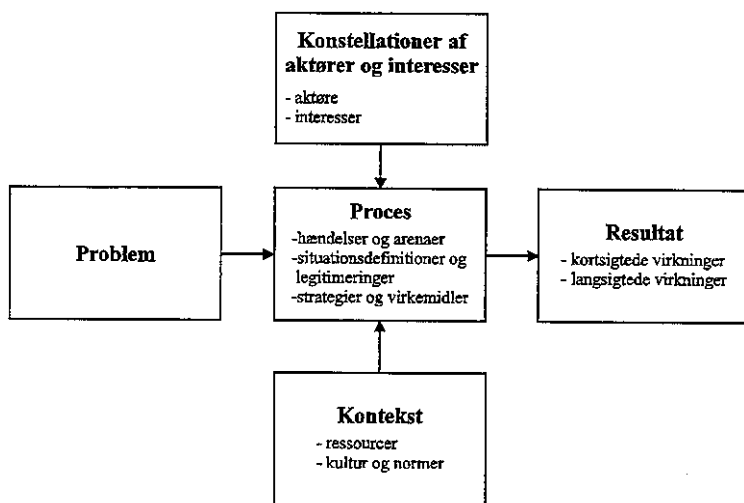
Gennemgangen af de tre magtperspektiver danner baggrunden for opstilling af en referenceramme, der udgør en forskningsmodel for identifikation og sammenligning af forsøg på forbrugerindflydelse i konkrete sager eller processer. I det følgende skal referencerammen diskuteres, specielt med henblik på at undersøge i hvilket omfang den er i stand til at indfange de relationer og dynamikker, der er peget på som væsentlige i forhold til produktionsperspektivet.

Den nævnte begrænsning i form af at forbrugerindflydelse ikke nødvendigvis lader sig analysere og forstå under et enkelt af de tre magtperspektiver, danner netop baggrunden for, at Grønmo, Ölander & Danielsen ikke udelukkende baserer referencerammen på et enkelt perspektiv. I stedet udvikles referencerammen med udgangspunkt i interaktionsperspekti-

vet, suppleret med elementer fra de øvrige to perspektiver.

Resultatet er en referencerammen, der beskriver en forskningsmodel, hvor de faktiske hændelsesforløb ('processen') står i centrum. Processen studeres videre, dels i lyset af det aktuelle problem, dels i den 'kontekst' det optræder i, og dels i lyset af de involverede aktører og interesser. Endelig analyseres resultaterne af konflikten på kort og langt sigt. Strukturen i det enkelte studie og relationerne mellem begreber fremgår af figur 3.

Figur 3. De vigtigste relationer mellem begreberne i Grønmo, Ölander og Danielsens referenceramme for forbrugerindflydelse



Kilde: Grønmo, Ölander & Danielson: Konsumentinflytande i samhället -en referensram för empiriska undersökningar. Nord 1991:13. s.97.

Konteksten defineres som de "*materielle, strukturelle og kulturelle forholdene som danner konteksten rundt de konkrete sager og situationene en ønsker å studere.*" (s.90). Konteksten er ikke blot en øjebliksbeskrivelse, men rummer også et historisk element, idet det erkendes, at de forskellige aktørers handlinger relateres til udviklingen af deres baggrund og historie samt tidligere materielle, strukturelle og kulturelle forhold. Som sådan er det altså et meget rummeligt begreb, der kan inkludere såvel en bred forståelse af forbrugerens position som et resultat af kulturelt tilhørsforhold, materielle levevilkår etc. samt sektorens position som et resultat af placering i produktionsnettet, teknologien og relationen til naturen.

Der er således tale om en referenceramme, der i princippet både rummer den tværfaglighed som snævert faglige analyser mangler, og ikke mindst vil kunne inkludere produktionsperspektivet. Som det vises i det efterfølgende, er dele af produktionsperspektivet imidlertid fraværende i opretionaliseringen af referencerammen, som i stedet fokuserer på magtudfoldelsen mellem aktører eller grupper af aktører.

Kontekstbegrebet operationaliseres i studier af to aspekter af konteksten: dels *ressourcerne*, og dels *kultur og normer*. Spørgsmålet om hvilken rolle produktionsperspektivet spiller for referencerammen vil efterfølgende blive diskuteret i forhold til dette kontekstbegreb - uden dog at gå i dybden med den del, der handler om kulturer og normer. Afgrænsningen til ressourcedelen skal ses i lyset af at kultur og normer henviser til hhv. de opfattelser, værdier og ideologier, der præger en omverdensforståelse og de formelle og uformelle normer, der er medbestemmende for aktørernes handlen - og er som sådan uden direkte betydning for produktionsperspektivet.

De ressourcer der angives at være interessante, er alle forhold, der er med til at styrke eller svække aktørernes interesser. Grønmo, Ölander & Danielsen understreger, at det ikke kun er fordelingen af ressourcerne, der er af betydning,

men også disses organisering - som eksempel henvises til paradokset i at forbrugerne tilsyneladende har en enorm ressource i form af deres samlede købekraft, men den reelle magt den giver, er afhængig af i hvilket omfang de er i stand til at organisere sig. Der er seks typer af ressourcer, der fremhæves, som værende af særlig betydning for forbrugernes indflydelse (s.134):

- *Fordelingen af de økonomiske ressourcer og ejendom.
- *Organisationen på forbruger- og sektorside.
- *Kontakt til, og brug af massemedierne.
- *Adgangen til og besiddelsen af informationer om produkterne.
- *Den tid, der er til rådighed til at investere i konflikten.
- *Den tillid magtkampens parter er i stand til at vinde i offentligheden.

De udvalgte typer af ressourcer er karakteristiske ved, at de i høj grad refererer umiddelbart til aktørerne. Samtlige seks ressourceparametre karakteriserer således nogle ressourcer, den enkelte aktør besidder (eller mangler). Ingen af kategorierne lægger imidlertid op til at se aktørernes ressourcer som et resultat af deres placering i det samlede levnedsmiddelsystem.

Eksempelvis diskuteres fordelingen af økonomiske ressourcer kun i relation til hvordan koncentrationen af økonomiske ressourcer i sektoren giver denne en særlig magtposition i forhold til den atomiserede økonomiske magt forbrugerne har. Betragtes indflydelsesforhold udelukkende på denne måde, som sektoraktører overfor forbrugeraktører, og ikke tillige som nogle relationer mellem de forskellige sektoraktører, går en vigtig dimension tabt. De økonomiske magtrelationer ned gennem produktionssystemet må således også betragtes, ellers kan betydningsfulde faktorer, som den magt økonomiske koncentrationer tidligere i kæden eller andre steder i produktionsnettet

giver, i værste fald overses.

Vigtigheden af at inkludere diskussioner af vertikal såvel som horisontal integration, kan illustreres af udviklingen i fiskesektoren - se del 2. Her kan konstateres en tendens til, at hvor koncentrationen i fiskeindustrien tidligere sikrede forarbejdningsleddet en vis rolle i forhold til detaillledet, er der nu tale om en detailsektor, der er koncentreret nationalt og internationalt gennem indkøbssamarbejder på tværs af grænserne, således at det i høj grad er internationale detailkæder, der kan diktere udviklingen i forarbejdningsleddet. Isoleret betragtet betyder det også et skifte for forbrugernes muligheder for at få indflydelse, da detailsektoren i visse tilfælde kan betragtes som bærere af forbrugerinteressen. Betydningen af den relative integration for forskellige led i kæden kommer endnu tydeligere frem ved en sammenligning med de vilkår, der eksisterer for forbrugerindflydelse på fersk fisk. På den ene side er der forsyningen af ferske fisk via detailfiskehandlerne hvor der er tale om en meget ringe grad af koncentration, på den anden side er der supermarkedskæderne med en meget høj grad af koncentration. Hver for sig to distributionssystemer, med vidt forskellige vilkår for forbrugerindflydelse.⁶

Det fremgår således umiddelbart, at konteksten, som den operationaliseres hos Grønmo, Ölander & Danielsen, ikke inkluderer hverken teknologien eller naturgrundlaget, ligesom de enkelte produktioners placering i et produktionssystem ikke tildeles en speciel rolle. På samme vis koncentrerer de udpegede ressourcer sig om selve aktørerne, og de relationer der måtte være imellem dem. Resultatet er, at produktionsperspektivet ikke rummes i de syv hypoteser om grundlæggende betingelser for forbrugerindflydelsen, der udformes i bogens afsluttende

⁶ Denne diskussion er ført mere detaljeret i denne bogs anden del. Angående detaillledet som bærere af forbrugerinteressen, se endvidere Lindhoff & Ölander's (1971) diskussion af detaillister som 'stedfortrædende forbrugere'.

kapitel (s. 157ff).

De syv hypoteser om grundlæggende betingelser for forbrugerindflydelse kan kort formuleres som (Grønmo, Ölander & Danielsen, 1991, s.158ff):

- * Forbrugerne mobiliseres bedre, når casen foregår 'indenfor havegærdet', dvs. er umiddelbart vedkommende.
- * Under visse omstændigheder er det en nødvendig forudsætning for forbrugerindflydelse, at forbrugerne kan etablere en koalition med nogle aktører i sektoren
- * Massemedierne spiller en stor rolle for udfaldet af forbrugerindflydelsen.
- * Evnen til at holde fast i en konkret sag er af betydning for om forbrugerne får indflydelse.
- * Sandsynligheden for at få indflydelse styrkes, hvis man har en troværdig konflikttrussel - f.eks. boykot.
- * For forbrugerindflydelse via organisationer er den enkelte aktivist/medarbejders vurderinger af stor betydning.
- * Det er til syvende og sidst tidsånden, der er bestemmende for hvor effektivt forbrugerindflydelsen (og især organiseret forbrugerindflydelse) slår igennem.

Som det fremgår, er der tale om syv hypoteser, der koncentrerer sig om selve aktørerne samt den umiddelbare relation, der er imellem dem, mens produktionsperspektivets elementer er fraværende. På den ene side afspejler de syv hypoteser, at de er opstillet på baggrund af den eksisterende litteratur. Et grundlag, der, som anført i kapitel 2, i høj grad ignorerer produktionsperspektivet. På den anden side afspejler hypoteserne, at deres anden inspirationskilde er den række cases, der er udarbejdet med afsæt i den opstillede referenceramme. Og her spiller det nok en vis rolle, at den valgte hovedcase er

konflikten om minusrenten i Finland⁷. En konflikt, hvor hverken sektorstruktur, teknologi eller naturrelationer spiller nogen særlig rolle.

Betragter man de syv hypoteser, er det bemærkelsesværdigt, at netop 'tidsånden' tillægges så afgørende betydning. Tidsåndens betydning tilskrives, at det er svært at få aktører som journalister eller politikere til at interessere sig for forbruger-spørgsmål, hvis det ikke er 'spændende politik' - dvs i overensstemmelse med tidsånden. Umiddelbart kan det se rigtigt ud, men tidsånden som begreb er i denne sammenhæng er en upræcis abstraktion, der netop kommer til at dække over nogle af de strukturer og mekanismer, som den operationaliserede referenceramme ikke er i stand til at opfange på anden måde.

Hvis man for et øjeblik betragter betingelserne for at få indflydelse på produktionen, så den bliver mere miljørigtig, vil man kunne sige, at tidsånden i dag i høj grad er med forbrugerne. Den tidsånd der gør 'grøn indflydelse' mulig, er det, man kan kalde 'den grønne bølge'. Men den grønne bølge er ikke et spøgelse, der driver gennem det internationale samfund, uafhængigt af hvad der ellers sker - det er derimod kommet som reaktion på nogle fundamentale problemer i den måde der produceres og forbruges på. Den grønne bølge kan dels ses som en reaktion på, at produktionen på en lang række punkter er ved at ødelægge både sine egne produktionsbetingelser, men også betingelserne for menneskers (samt 'naturens') reproduktion⁸. Og den kan dels ses som et resultat af en økologisk krise,

⁷ Konflikten om minusrenten handlede om bankerne i Finland, der efter overgangen fra kontant lønudbetaling til lønudbetaling via bankkonto, indførte et princip hvor debitering bogføres samme dag som beløbet hæves, mens kreditering først bogføres dagen efter - samtidig med at renteberegningen først har effekt yderligere en dag efter bogføringsdagen. Alt i alt kan lønmodtageren således miste 2-4 dages renter.

⁸ Utallige miljørapporter dokumenterer dette - bl.a. årsrapporten fra World-watch institute: Verdens tilstand 1995 (Brown m.fl., 1995).

der førte til en statslig regulering af miljøkonflikter for at holde miljøødelæggelsen på et niveau, så den ikke ødelægger produktionsbetingelserne. Men miljøreguleringen er ikke i sig selv indholdet af eller årsagen til den bevidsthedsmæssige 'grønne bølge'. Den skal i langt højere grad ses som et resultat af den lange række folkelige organisationer, der gennem de sidste 25 år har søgt at sætte fokus på miljøet, for at få en bedre overensstemmelse mellem det industrialiserede samfunds vareproduktion, og det økologiske system der omgiver produktionen. Et projekt, der både har været med til at påvirke reguleringens niveau og medvirket til den bevidsthedsmæssige strømning, vi i dag refererer til som 'den grønne bølge'. På den måde kan man også se 'den grønne bølge' som et resultat af et forsøg på forbrugerindflydelse, blot i et lidt større perspektiv⁹. Efterfølgende forsøg på at øve 'grøn indflydelse' vil på engang ride på bølgen og samtidig bidrage til dens fortsatte fremdrift.

I forhold til diskussionen af produktionsperspektivet er den grønne bølge specielt interessant fordi den del af den, der har handlet om grønt forbrug, og grøn produktion i særdeleshed, har medvirket til at sætte dele af produktionsperspektivet på dagsordenen i de senere år. De grønne organisationer og forbrugeres krav om mere miljørigtige produkter illustrerer med stor effekt, at konflikterne ikke kan studeres uden inddragelse af produktionsperspektivet: Landmandens brug af pesticider kan ikke blot ses som et isoleret valg, men er et element i hele det moderne landbrugs dyrkningspraksis - eller teknologi om man vil. Og dette teknologivalg må, på den ene side ses som et resultat af de forskellige sektoraktørers interesser og virke - fra maskinstationer og agrokemisk industri over landboforeninger

⁹ Dette skal ikke ses som at den grønne bølge fortolkes udelukkende som et spørgsmål om forbrugerindflydelse. Den grønne bølge har derimod mange andre mål end rent forbrugerpolitiske, ligesom de aktører, der er med til at bære den grønne bølge frem ikke nødvendigvis er bærere af en forbrugeridentitet, men kan være aktive som borgere eller ofre for forurening.

til frøforædlere og levnedsmiddelindustri. Men på den anden side må teknologivalget også ses som et valg af metode til at kontrollere naturen - vælges en anden metode, eksempelvis økologisk landbrug, får aktørerne (forbrugere som producenter mv) nye handlebetingelser. Det er bl.a. disse foranderlige betingelser, eller produktionens dynamik, produktionsperspektivet bl.a. sætter fokus på - og som her i realiteten reduceres til begrebet 'tidsånden'.

Magtstudiet som metodisk afsæt

Som metodisk udgangspunkt for studier af forbrugerindflydelse rummer magtbaserede studier nogle klare fordele. Fordelene består først og fremmest i at magtstudierne kan fokusere på de sociale relationer indenfor produktions-forbrugssystemet, som altid vil udgøre en væsentlig del af de betydende relationer i forhold til forbrugerindflydelsen - herunder såvel de sociale relationer mellem enkeltaktører, som betydningen af f.eks. sektorstrukturen. En forudsætning for at en magtvinkel på spørgsmålet om forbrugerindflydelse, vil være i stand til at indfang de sociale relationer, der er af betydning for indflydelsen, er dog, at der tages udgangspunkt i et af de mere udviklede syn på magtrelationer, som f.eks. Lukes tre-dimensionale eller en kobling af Grønmo, Ölander & Danielsens tre perspektiver. Derved vil man både være i stand til at indfange den meget synlige og intentionelle magt, men også den ikke-intentionelle magt, og dermed også den magtform, der i højere grad er indlejret i systemet, og udgør rammebetingelser for handlen.

Hertil kommer, at en magtmæssig vinkel vil kunne gøre op med de snævre grænser, klassiske fagtraditioner sætter for studiet af forbrugerindflydelse.

På den anden side er problemet i en snæver magtteoretisk tilgang til forskning i forbrugerindflydelse, at den eksplicit fokuserer på sociale relationer, og dermed som udgangspunkt

ignorerer relationerne til naturen - her betegnet kontrolrelationerne. Det betyder på den ene side, at de konkrete rammer naturen sætter for produktionen - og dermed indflydelsen - ignoreres. På den anden side betyder det videre, at de væsentlige dele af dynamikken bag den teknologiske udvikling, der handler om naturbeherskelse, ignoreres. Konsekvensen af dette er dels, at det bliver sværere at forstå rammerne for at få indflydelse på teknologien (og dermed produktkvaliteten i bred forstand), og dels at man mister en del af samspillet mellem produktkvaliteten og den teknologiske udvikling. Problemer som disse er særligt fremtrædende, når man studerer produkter der, som levnedsmidler, er et resultat af en produktionskæde med snævre relationer til naturgrundlaget.

Set i forhold til de tre typer relationer indenfor produktionsperspektivet, der i kapitel 2 blev udpeget som væsentlige, kommer en snæver magtmæssig tilgang altså til kort i forhold til kontrolrelationen. Dog således at en magtmæssig tilgang naturligt vil inkludere de tilfælde hvor naturen spiller en rolle som base for magtudøvelsen, eller udgør konflikternes genstand.

Grønmo, Ölander & Danielsens referenceramme for forbrugerindflydelse, rummer, selvom den har det eksplicite magtteoretiske udgangspunkt, ikke dette problem: tværtimod er det *principielt* muligt at inkludere såvel naturrelationen som dennes betydning for den teknologiske udvikling og konsekvenserne for produktkvaliteterne, under begrebet kontekst.

Den konkrete oprationalisering af referencerammen fokuserer i modsætning til dette mere snævert på den magt, der udøves af eller over de indvolverede aktører, og inkluderer således hverken kontrolrelationen eller de dele produktionsperspektivet, der handler om betydningen af sektorstrukturen eller relationerne mellem de enkelte sektoraktører. Resultatet er altså en model, der som den udfyldes, hovedsageligt er i stand til at indfange og beskrive de væsentlige dele af forbru-

gerindflydelsen, der handler om magtudfoldelsen mellem aktører eller grupper af aktører.

For at sikre at produktionsperspektivet kommer ind som en naturlig del af referencerammen, må kontekstbegrebets to underkategorier (ressourcer og kultur/normer) suppleres med en kategori som indeholder de rammer for indflydelsen, der lægges vægt på i produktionsperspektivet: sektorstrukturen, kontrolrelationen (her under teknologi og kvalitet) og relationer mellem enkelte sektoraktører.

Det er i dette lys bogens anden del skal ses: som et konkret forsøg på at uddybe og eksemplificere den del af kategorien 'kontekst', der er nedtonet i Grønmo, Ölander & Danielsens operationalisering af referencerammen, og som i al væsentlighed handler om produktionsperspektivet. Produktionsperspektivet er hermed ikke præsenteret som et alternativ til den opstillede referenceramme, men som uddybning af den, som påpeger, at der er væsentlige forhold i sektoren (som i princip rummes i referencerammens kontekstbegreb), som bør indgå i en analyse af forbrugerindflydelse.

DEL 2

FORBRUGER- INDFLYDELSE I FISKESEKTOREN

Kapitel 4

FISKEKÆDEN - EN ANALYSERAMME

Dette og de efterfølgende seks kapitler skal analysere de betingelserne for forbrugerindflydelse, som kan relateres til produktions- distributionssystemet indenfor fisk- og fiskeprodukter. Det er således et forsøg på at konkretisere indholdet i produktionsperspektivet.

Den konflikt der tages fat på, er konflikten mellem forbrugerne og deres interesser på den ene side og fiskeproduktions-distributionssystemet og dets interesser på den anden side. Som nævnt i kapitel 1, er hovedomdrejningspunktet for den samlede analyse betingelserne for forbrugerindflydelse på kvaliteten. Konkret bliver spørgsmålet for denne del af analysen derfor hvilke relationer i og omkring sektoren, der har betydning for at forbrugerne kan få indflydelse på kvaliteten af fisk- og fiskeprodukter, så de bliver i overensstemmelse med deres interesser.

De spørgsmål, der kan besvares efter analysen, bliver derfor ikke i så høj grad spørgsmål om hvem, der er gået af med sejren i konflikten. Det skyldes både den mere abstrakte konflikt, der studeres, men det skyldes også, at konflikten er ikke slut, og kan ikke forventes sluttet med mindre der kommer et systemskifte, som er i stand til at ophæve modsætningen mellem forbrugerne og producenterne. Den type spørgsmål analysen vil kunne besvare, er derimod i højere grad hvordan de specifikke rammebetingelser for forbrugerindflydelse på produktion og kvalitet af fisk og fiskeprodukter ser ud - og i tilgift hertil i hvis favør de har udviklet sig gennem de senere år.

Det betyder, at analysen ikke bliver en snæver behavioristisk analyse, som eksempelvis kunne bestå i at sammentælle og placere antallet af delsejre i konkrete konflikter om kvaliteten

af fisk og fiskeprodukter. Resultatet af en sådan analyse ville - på sit eget meget snævre grundlag - kunne give et bud på magtens placering i forhold til fiskeprodukter. Ambitionen her er derimod at trænge lidt dybere ned, og på baggrund af diskussioner i kapitel 2 og 3 analysere de strukturer og relationer der sætter rammerne for forbrugerindflydelse i netop fiske-sektoren.

For at imødekomme denne ambition må analysen på den ene side rette sig imod at afdække betydningen af relationen til naturgrundlaget og den teknologiske udvikling indenfor sektoren. På den anden side må analysen rette sig imod de sociale relationer, og dermed magten i både dens synlige og skjulte, intentionelle og ikke-intentionelle fremtrædelsesformer, som Lukes samt Grønmo, Ölander & Danielsen diskutere. Den eneste magtrelationer, som fra analysens start bevidst er udeladt, er den kommunikative magt. Spørgsmålet om hvordan fiskesektoren og detaillisterne har prøvet at påvirke forbrugere, hinanden og hinandens handlevilkår gennem kontrol med de informationer, der flyder gennem samfundet, er således udenfor analysens rammer - men derfor ikke nødvendigvis uden betydning.

Fiskekæden

Metodisk gribes analysen an som et casestudie - eller snarere en række casestudier - der er designet til at belyse hele fiskekæden fra fangst/avl til distribution. Hvert enkelt af de hovedled, der er i denne kæde, udgøres af en delbranche, hvor der er nogle specifikke betingelser for forbrugerindflydelse. Samtidig indgår leddet i den samlede sektor, som igen via sin struktur sætter betingelser for indflydelsen.

Den empiri, der præsenteres i de efterfølgende kapitler, stammer dels fra en række interviews med aktører fordelt på de enkelte led ned gennem fiskekæden fra grossister over industri

til detailhandel (se bilag 1), dels fra andre analyser af dele af fiskekæden og endelig fra den relativt omfattende statistik, der er om fangst, forarbejdning og afsætning af fisk og fiskeprodukter her hjemme.

Allerede tidligt i forløbet stod det klart, at nogle af de centrale relationer i fiskekæden eksisterer mellem fiskeindustrien og detaildistributionen i supermarkederne. Empiriindsamlingen handlede derfor i første omgang om en række interviews med aktører fra disse to led i fiskekæden. Disse interviews blev, ligesom de efterfølgende, gennemført som semistrukturerede interviews, hvor respondenteren dels var blevet gjort bekendt med baggrunden for interviewet, gennem en fremsendt projektbeskrivelse, og dels var blevet orienteret enten mundtligt eller skriftligt (hvis der blev anmodet om det) om hovedtrækkene i den spørgeguide, der dannede grundlag for interviewet.

Fordelen ved denne fremgangsmåde var, at respondenteren havde mulighed for at forberede sig eksempelvis i form af at indhente informationer om nogle af de områder der blev spurgt til, som han/hun ikke selv var vidende om, eller inddrage andre personer med specialviden i selve interviewet. På den måde bidrog formen til et mere kvalificeret resultat. Den risiko, der på den anden side er ved at offentliggøre spørgeguiden for respondenteren, består først og fremmest i, at de svar de giver, kan blive for velovervejede eller strategiske. Dette problem vurderes dog at være marginalt, da det er en bias, der under alle omstændigheder må regnes med, når der interviewes ledere og mellemledere, som det typisk var tilfældet. I modsætning til interviews af 'almindelige mennesker' må disse forventes umiddelbart at kunne gennemskue spørgsmålene, og give strategiske svar - eller undlade at svare hvis spørgsmålet kommer for tæt på. Fordelene i form af mere kvalificerede og detaljerede informationer vurderedes således at opveje disse eventuelle ulemper.

Det enkelte interview var delt op i tre dele: *Den første del*, der handlede om den aktuelle interviewede virksomhed eller organisation - for virksomhederne bestod dette typisk i en kommenteret rundvisning i produktionen. Temaet var her først og fremmest hvordan virksomheden eller organisationen håndterede teknologi og produktudvikling konkret (hvis de havde produktudvikling) og herunder specielt hvordan (kvalitets)krav konkret blev implementeret i produktionen. *Den anden del* af interviewet havde til formål at belyse den interviewede aktørs placering i horisontal forstand, som en del af en branche, i konkurrence med andre aktører. *Den tredje del* af interviewet havde til formål at etablere en forståelse af det enkelte led - specielt den aktuelle aktør - som et led i en vertikal fiskekæde. Her var vægten på kommunikationen frem og tilbage i fiskekæden: Hvilke input af betydning for udviklingen modtog man fra de efterfølgende led, og hvilken form havde de; og hvilke krav formulerede man selv til de tidligere led, og hvilke formidlede man videre på vegne af senere aktører.

Hvor det var relevant, blev disse tre hovedtemaer suppleret med spørgsmål til de ydre rammer - f.eks. i form af regulering.

Alt i alt gav disse indledende interviews et relativt godt billede af hvilke relationer, der var særligt betydningsfulde i fiskesektoren i Danmark. På baggrund af interviewene kunne der umiddelbart peges på et forhold som måtte vurderes at være af særlig betydning i sektoren: Nemlig den store betydning som den danske detailsektor, og især i den danske fiskeindustri, tildeler den udenlandske detailsektor. På den baggrund blev der foretaget interviews i den engelske detailsektor, for at eksemplificere betydningen af eksportmarkederne. I tilgift til disse interviews i England blev empirien suppleret med et par ekstra interviews i dansk detailhandel og fiskeindustri.

To områder, som fra starten af arbejdet havde tiltrukket sig særlig opmærksomhed udover supermarkeds kæderne og fiske-

industrien, var betydningen af skiftet i detailhandelsform fra fiskemand til supermarked, samt forsøgene på at overvinde naturrelationen i specielt akvakulturindustrien. Interviews med de ferskfiskemarkeder, som forsyner de danske og største delen af de engelske detailfiskehandlere, danner grundlaget for diskussionen af udviklingen i detaildistributionsformen. Det viste sig svært at få en aftale med en opdrætter af havbrugsfisk i stand, hvorfor det blev erstattet af et interview med havbrugernes brancheorganisation.

Som det fremgår indgår interviews med fiskere eller deres organisationer ikke i interviewmaterialet. En række interviews her ville, ligesom interviews med havbrugere, kunne have nuanceret det empirisk materiale, da det jo netop ville være aktører, der skulle implementere nogle af de krav forbrugerne måtte stille til produktion og kvalitet. Når fiskerne imidlertid blev fravalgt er konsekvensen, at belysningen af de mere konkrete betingelser for at implementere krav på dette niveau i kæden, bliver noget mangelfuld. Belysningen af disse led sker i stedet overvejende på baggrund af anden empiri fra andre analyser og statistik.

Det er altså den samlede fiskekæde, og dens enkelte led, der er det overordnet strukturerende i den efterfølgende analyse. Analysen kan selvsagt ikke foregå på begge niveauer samtidigt, og er derfor delt i enkeltkapitler, der analyserer de enkelte led i kæden efterfulgt af en samlende analyse til slut i kapitel 10, der både samler op på delanalyserne og diskuterer produktionskæden i sin helhed. På grund af denne struktur indeholder de kapitler, der beskriver de enkelte led i kæden overvejende empiri, der relaterer sig til det enkelte led, mens empiri, der vedrører de vertikale strukturer overvejende er samlet i kapitel 10.

Selvom fiskekæden således er det centrale for de kommen de kapitler, er dette udgangspunkt i virkeligheden for snævert, da sådanne vertikale analyser af en sektor ikke fuldt tilfredsstil-

lende kan udføres som analyser af een kæde. Derimod bør en analysen beskæftige sig med hele det net af sammenvævede produktionskæder, der er struktureret omkring den aktuelle hovedkæde, som resulterer i de konkrete produkter - her fisk.

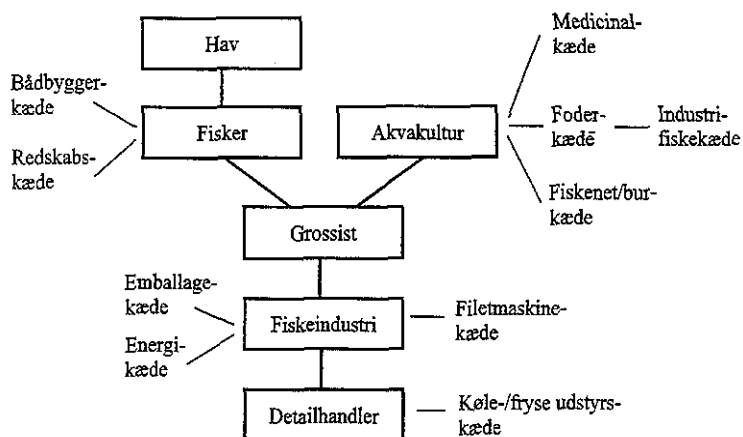
Hovedkæden i fiskesektoren er produktionskæden fra fangst over forarbejdning til distribution. Denne kæde er vævet sammen med en række andre kæder, der enten forsyner hovedkæden med råvarer og produktionsmidler (fiskerbåde, fiskeredskaber, brændstof, opdrættede fisk, filetmaskiner mv), eller er alternative aftagere af de produkter eller mellemprodukter (industrifisk eller fiskeaffald til fiskemel etc), der produceres i kæden. Ideelt set bør analysen således inkludere en uendelighed af relaterede kæder, som f.eks. de produktionskæder, der resulterer i opdrættede fisk, fangstredskaber etc. Komplexiteten af en sådan analyse er antydnet i figur 4, der viser nogle af de produktionskæder, der er relateret til den hovedkæde, der producerer konsumfisk.

Afgrænsningen af hvilket produktionsnet der arbejdes med i analysen er et centralt element i vertikale analyser af produktionssystemerne. Det resulterer ofte i en toleddet strategi, hvor der først foretages en screening af de punkter i produktionsnettet, hvor den type problemer, der er i fokus, optræder, hvorefter disse enkeltdele af produktionsnettet underkastes en nærmere analyse. En eksemplarisk analyse, der diskuterer de problemstillinger, der er forbundet med de klassifikationsproblemer og afgrænsningsproblemer, der kan være ved vertikale analyser, er foretaget af Pedersen m.fl. (1992), der med udgangspunkt i identifikation af miljøproblemer diskuterer muligheder for indførelse af renere teknologi i det tekstilindustrielle kompleks.

I analysen af fiskeindustrien er denne afgrænsning foretaget som en del af de enkelte casestudier af de forskellige led, og har kun undtagelsesvis resulteret i analyser af tilsluttede produktionskæder. Den markante undtagelse fra dette er dog analysen

af akvakulturindustrien, som rummer en diskussion af relationerne til især industrifiskekæden.

Figur 4 Hovedkæden og et udvalg af de tilsluttede kæder, der er involveret i produktion, fangst og forarbejdning af konsumfisk i Danmark.

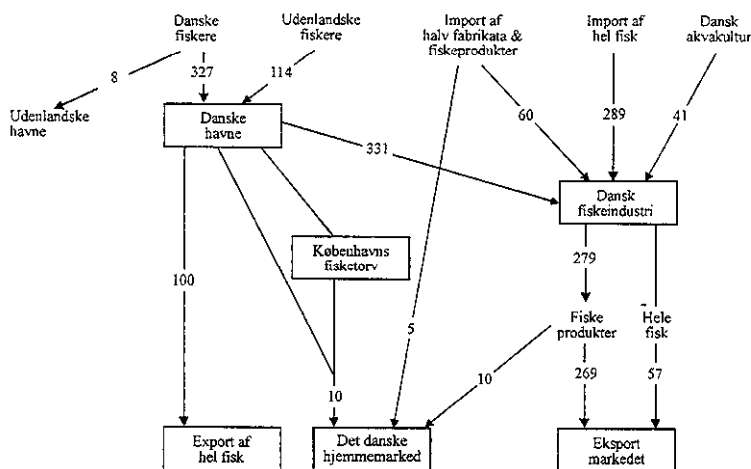


Flowet gennem den danske fiskesektor

For overblikkets skyld præsenteres fiskekæden i sin helhed, sammen med nogle nøgletal, før analysen af de enkelte led.

Går man kvantitativt til værks, og følger flowet af fisk gennem det produktions- distributionssystem, der håndterer fisk, er resultatet et netværk, som det, der er vist i figur 5 (se næste side).

Figur 5 Hovedstrømmene af fisk og fiskeprodukter i den danske fiskesektor i 1992. Konsumfisk (blød- og skaldyr samt industri-fisk undtaget). 1000 tons.



Kilde: Egen figur, de mængdemæssige angivelser i figuren er baseret på Fiskeriministeriet (1993a), Fagt & Groth (1992), Dybfrostrådet (1991), samt på egne skøn.

Note: De mængdemæssige angivelser refererer så vidt muligt til de faktiske mængde fisk excl. blød- og skaldyr. Vægten af de landede fisk, er således den faktiske lande vægt af rensede fisk, hvor det er påbudt, og af hel fisk, hvor det er lovligt (sild, makrel mm). På samme måde er leveringer til detailledet/catering mm de faktisk leverede mængde af forarbejdet fisk, og altså svarende til det, der leveres til forbrugerne.

Det skal bemærkes, at eksistensen af 'sorte fisk' er en væsentlig usikkerhedskilde i forbindelse med mængdeopgørelserne. Se endvidere kommentarer til figuren i teksten.

Som det fremgår af både denne figur og figur 4, er konsumfiskenet et relativt komplekst system. Årsagen til dette skal dels findes i, at der er flere kanaler til råvareforsyning (danske

og udenlandske fiskere, import samt opdræt); og dels at den primære råvaredistribution foregår på flere forskellige måder (over auktion, direkte fra fisker, via mellemhandlere, via fisketorvet) og endelig i at fiskedistributionen er fordelt på distributionen af industrielt forarbejdede fisk i supermarkeder og ferske fisk, primært fra fisketorvet, i detailfiskehandelen. Hertil kommer, at der er en væsentlig eksport af såvel hele som industrielt forarbejdede fisk.

For overskuelighedens skyld er en række grossistled og mellemhandlere udeladt i figur 5. Figuren giver derfor kun et relativt groft billede de enkelte led i den danske konsumfiske-sektor¹. Der kan således optræde indtil flere mellemhandlere mellem fisker og detailmarked.

En gruppe aktører, der helt er udeladt, bl.a. fordi de ikke direkte indgår i fiskeflowet, er netværket af offentlige og private virksomheder institutioner, der medvirker ved teknologudviklingen i specielt fangst- og forarbejdningsleddet. Det er f.eks. Fiskeriministeriets Forsøgslaboratorium og DIFTA, der begge er engageret i udviklingen af såvel fangstteknologi som akvakulturteknologi og forarbejdningssteknologi.

De mængdemæssige relationer, der fremgår af figur 5, skal tages med visse forbehold, da det er nødvendigt at operere med nogle simplifikationer i forhold til virkeligheden. F.eks. er det ikke alle de 289.000 tons importeret hel fisk, der går til forarbejdning i fiskeindustrien, en mindre del distribueres via grossister på f.eks. Københavns Fisketorv til detailsektoren og cateringmarkedet.

¹ Det skal understreges, at den efterfølgende beskrivelse af fiskesektoren så vidt muligt er afgrænset til den del, der håndterer konsumfiskeprodukter, og ikke den del af sektoren, der har med bløddyr, skaldyr eller industrifisk at gøre. Det er imidlertid ikke altid let at skelne mellem disse delsektorer, da de ofte flyder ind over hinanden - eksempelvis lander mange både såvel industrifisk som konsumfisk. Når der i det efterfølgende er undtagelser fra denne hovedregel, er det udtrykkeligt bemærket.

En anden fejlkilde er størrelsen af den informelle fiskeforsyning, som dels består af fisk fanget af lystfiskere og fritidsfiskere, dels af de såkaldt 'sorte fisk', der landes udenom kvoterne. EU har foretaget et skøn over forskellen mellem faktiske fangster og opgivne fangster i medlemslandene, der viser forskelle på helt op til 60%. Afvigelserne er i følge EU "*ikke begrænset til nogle få bestande og heller ikke kun til én region. Det omfatter alle sektorer og antager de mest forskellige former.*" (Kommissionen for de Europæiske Fællesskaber, 1992, p.22).

Den reelle betydning af sorte fisk i den danske fiskektor, er det svært at give et kvalificeret bud på, hvorfor de også er udeladt af opgørelserne i figur 5. Det er imidlertid karakteristisk, at problemet med sorte fisk har været nævnt på flere niveauer af fiskekæden i den række interviews, der er foretaget. Sorte fisk omtales således både i forhold til kystfiskerens salg af fisk udenom de officielle kanaler, i forhold til grossister på fisketorvet og i forhold til hele produktioner, der systematisk skulle være baseret på sorte fisk. Det er ligeledes vanskeligt at estimere omfanget af lyst- og fritidsfiskernes del af forsyningen, hvorfor disse også er udeladt.

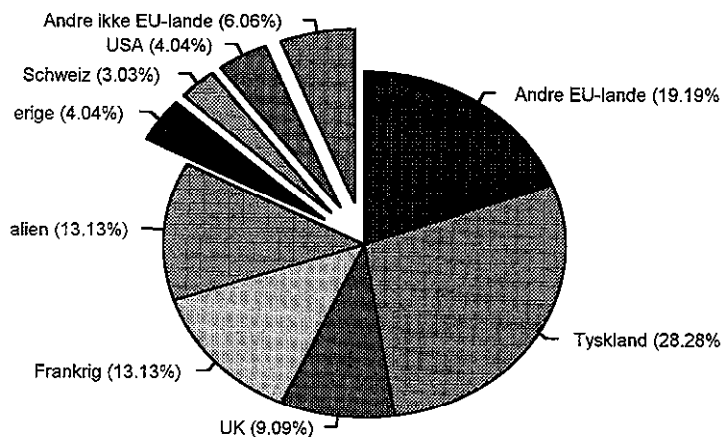
Uvisheden om omfanget af den informelle fiskeforsyning sammen med manglen på pålidelig statistisk beskrivelse af detail- og cateringsalg i Danmark betyder, at der knytter sig særlig usikkerhed til hjemmemarkedet for fisk i Danmark. De opgjorte værdier tager udgangspunkt, dels i et skønnet forbrug af fisk (vægt af konsumeret fiskekød) på 8 kg/person/år (Fagt & Groth, 1992), dels i Dybfrostrådets opgørelser af omsætningen af frosne fiskeprodukter på det danske marked (Dybfrostrådet, 1991) og dels i egne skøn.

På trods af disse forbehold, giver figur 5 alligevel et forholdsvis godt billede af hovedstrømmene af fisk og fiskeprodukter i Danmark. Omregnet til hele fisk, håndterede den danske fiskektor i 1992 godt 900.000 tons fisk. Langt hovedparten af disse råvarer (ca 80%) dannede grundlag for fiskeindustriens

produktion af forarbejdede fiskeprodukter på 279.000 tons, som dækker et produktspektrum fra lavt forarbejdede produkter, som fileter, til højt forarbejdede produkter, som færdigretter. Af industriens produktion af forarbejdede produkter eksporteres skønsmæssigt 96%. Af de resterende 20% af råvareforsyningerne eksporteres de ca. 16% som hele fisk, mens de sidste ca. 4% konsumeres på hjemmemarkedet.

Værdien af den samlede eksport af konsumfisk og konsumfiskeprodukter udgjorde i 1992 9,7 mia kr eller 4,2% af værdien af danmarks samlede udførsler. Forarbejdede produkter udgjorde 66% af værdien af fiskeeksporten, mens resten var hele, uforarbejdede fisk. Fordelingen af denne eksport på de væsentligste enkeltlande fremgår af figur 6.

Figur 6 Den procentvise fordeling af værdien af den danske fiskeeksport på lande i og udenfor EU i året 1991.



Kilde: Egen figur, baseret på Fiskeriministeriet (1992)

Med en samlet eksport til en værdi af 7,6 mia kr, eller ca. 80% af den samlede konsumfiskeeksport, var de øvrige EU-lande danmarks vigtigste marked for fisk og fiskeprodukter. Specielt er Tyskland dominerende med 28% af den samlede eksport, men også England, Frankrig og Italien spiller en betydelig rolle.

Forbrugerindflydelse i fiskesektoren

Hvad er betingelserne for forbrugerindflydelse på kvaliteten af fisk- og fiskeprodukter? Som det er fremgået er det følgende ikke et forsøg på en udtømmende besvarelse af dette spørgsmål, men det er derimod hensigten at belyse de betydende relationer og dynamikker der hersker indenfor produktionsperspektivets område.

I kapitel 2 blev der peget på, at de relationer der især tiltrækker sig interesse under produktionsperspektivet, er relationer mellem enkeltaktører, sektorstrukturen i sig selv samt relationer til naturgrundlaget. Det er da også forsøget på at afdække disse relationer, og ikke mindst forandringerne i dem, der udgør den røde tråd i de efterfølgende kapitler, især suppleret med delanalyser af den teknologiske udvikling.

Naturrelationen er især interessant indenfor fiskesektoren, som på en gang er præget af en meget høj grad af naturafhængighed indenfor selve fiskeriet, men samtidig viser tendenser til at løsrive sig fra denne naturafhængighed indenfor bl.a. akvakulturindustrien. Et af kernepunkterne i analysen bliver hvordan denne forandring på den ene side medfører nogle sektorstrukturelle forandringer, der er med til at sætte nye betingelser for indflydelsen; og på den anden side er en teknologisk udvikling, der sætter sig spor i form af forandringer i selve fiskens kvalitet.

Et andet kernepunkt for analysen er de forandringer, der er sket på flere niveauer i sektoren. Forandringer som forbrugerne

har mødt i form af stadig færre detailfiskehandlere og stadig mere salg i supermarkederne - en udvikling, der afspejler en strukturel udvikling gennem hele sektoren, som sætter nye rammer for forbrugerindflydelsen, ikke mindst i form af de ændrede relationer, der forbinder forbruger med fisk.

Den korte gennemgang af hovedkæden i det foregående afsnit antyder at fiskesektoren på flere niveauer har en nær tilknytning til eksportmarkederne. For industriens salg til detailledet er der endog tale om en meget ekstrem tilknytning. Hvordan denne eksportafhængighed har betydning for hele branchen og dermed de rammer der er for forbrugerindflydelsen er et tredje knudepunkt i analysen.

Det er disse tre knudepunkter, der tilsammen afspejler forskellige aspekter af de relationer, der er udpeget som centrale for produktionsperspektivet, der udgør den røde tråd i analysen. Der er tale om tre aspekter, som belyser nogle centrale problemstillinger indenfor produktionsperspektivet, men de udgør naturligvis ikke en udtømmende behandling af relationer indenfor og omkring fangst, produktion og distribution af fisk. For at give et mere samlet billede af disse betingelser, rummer casegennemgangen tillige en behandling af en række andre forhold af betydning for forbrugerindflydelsen i fiskesektoren, som især vil fremgå af analyserne af kædens enkelte led, hvorimod kapitel 10 giver det bedste billede af de tre mere overordnede aspekter.

Kapitel 5

FISKERIET OG RÅVAREFORSYNINGEN

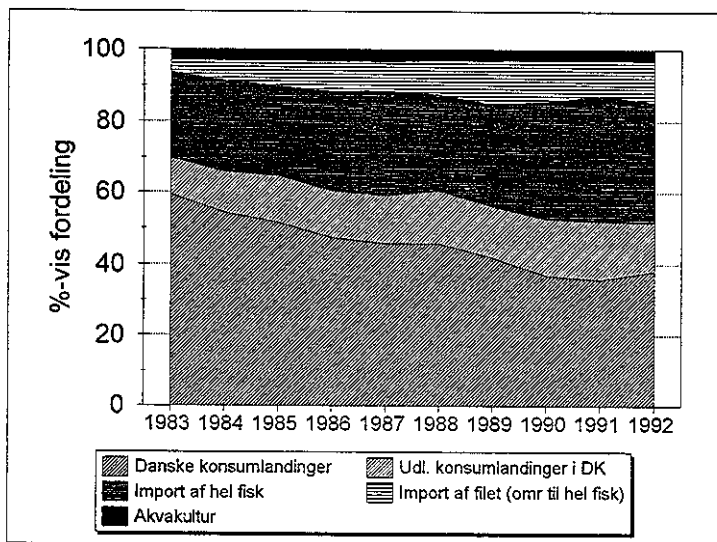
Hovedstrømmen af fisk gennem den danske fiskekæde starter i havet, og går via fiskeindustrien til eksportmarkederne. Den danske fiskerisektor er imidlertid, som det fremgik af forrige kapitel, ikke alene i stand til at forsyne industrien med et tilstrækkeligt stort råvaregrundlaget. Danske fiskeres landinger i danske havne udgør således under halvdelen af fiskeindustriens behov. Den resterende råvareforsyning stammer alt-overvejende fra importerede hele fisk og udenlandske fiskeres landinger i danske havne samt import af halvfabrikata i form af fileter. Hertil kommer en mindre forsyning af fisk fra den hjemlige akvakulturindustri.

Gennem perioden fra 1983 til 1992 skete der, som det fremgår af figur 7 (se næste side), en kraftig udvikling i strukturen af den danske fiskesektors råvareforsyning. Figuren kan ikke sige noget om fordeling på fangst og akvakultur, da en ukendt del af de importerede hele fisk og fileter udgøres af opdrættede fisk, men ser man imidlertid på kilderne, som de er opgjort i figuren, kan det konstateres at danske fiskeres andel faldt jævnt fra godt 60% i 1983, til det nuværende niveau omkring 40%. De manglende danske landinger er især blevet erstattet af importen af hel fisk, der mængdemæssigt er steget med 40% i perioden, men også andelen af udenlandske landinger og importeret filet er steget.

Vægtmæssigt har der været om relativt store svingninger i den samlede tilgang af fisk. I den betragtede periode kommer det til udtryk i kraft af det gab på ca. 140.000 tons, der er mellem det bedste og det dårligste år - svarende til 20%. Tilgangen faldt således fra ca. 810.000 tons i 1983 til ca. 750.000 tons i 1984. Derefter steg mængderne jævnt frem til 1991, hvor

der blev håndteret ca 890.000 tons, for så igen at falde til ca. 825.000 tons i 1992.

Figur 7 Den procentvise fordeling af den danske fiskesektors forsyninger af fisk. Baseret på vægten af hele fisk.



Kilde: Egen figur, baseret på Fiskeriministeriet (1993a)

De lande der forsyner den danske fiskesektor med råvarer er fortrinsvis lande udenfor EU. Danmark importerer således 105.000 tons hel fisk og 13.000 tons i form af fileter¹ fra Norge,

¹ Denne og de efterfølgende mængdeangivelser for fileter er omregnet til hel fisk.

54.000 tons hel fisk fra Sverige², 43.000 tons hel fisk fra Rusland, 36.000 tons fileter fra Færøerne samt 13.000 tons fileter fra Grønland (Fiskeriministeriet, 1993a).

Selvom fiskesektoren således i kraftigt stigende omfang er afhængig af udenlandske fiskeres landinger og importeret fisk, er den største enkeltkilde til fisk dog stadig danske fiskeres landinger, der mængdemæssigt udgør ca. 40%. Udviklingen i danske fiskeres fangstgrundlag er derfor af relativ stor betydning, også for den øvrige fiskesektor. De vigtigste fangstlokaliteter for den danske fiskerflåde er Nordsøen, østlige Østersø og Skagerak, som i 1992 bidrog med hhv. 46%, 26% og 11% af den samlede fangstmasse (Fiskeriministeriet, 1993a). Før udviklingen i de enkelte bestande beskrives, skal de overordnede rammer for fiskeriet, der udgøres af den fælles fiskeripolitik i EU og det internationale kvotesamarbejde, kort behandles.

Reguleringen af fiskeriet er af stor betydning for mængden af tilgængelige ressourcer og dermed for hele resten af fiskesektoren. Overordnet set kan reguleringen af fiskeriet både ses som et forsøg på beskyttelse af ressourcen og dermed sikring af fremtidige fangstmuligheder; og som et forsøg på at løse de mere konkrete konflikter, der efterhånden opstod mellem fiskerinationerne som resultat af de stadig mere sparsomme ressourcer.

Før 1970'erne var havets ressourcer frie, og reguleringen var stort set begrænset til nationale fiskerizoner omkring de enkelte lande. Den frie adgang til ressourcen førte imidlertid til overfiskning på flere af de vigtige fiskebestande, og blev således en af de væsentlige drivkræfter bag de reguleringer, der så dagens lys i 1970'erne og 1980'erne. Reguleringerne bestod dels i kvoter, der fordelte ressourcen mellem landene og dels i nationale fiskerizoner på 200 sømil, der begrænsede fremmede fiskeres fangster i de kystnære områder.

² Sverige var på opgørelsestidspunktet udenfor EU.

Specielt i forhold til reguleringen af fiskeriet, har danmarks indtræden i EU været af stor betydning. Med EU-medlemskabet blev erhvervet således underkastet den fælles fiskeripolitik, som blev vedtaget i 1983 og senere revideret i 1992. EU's fælles fiskeripolitik har tre hovedelementer: ressource- og bevaringspolitikken, strukturpolitikken samt markedspolitikken (Niel- sen, 1991).

Målet med *strukturpolitikken* er at sikre erhvervets internationale konkurrenceevne, sikre stabile tilførsler og priser samt sikre levestandarden blandt fiskerne og forbedre produktiviteten i erhvervet. Midlerne til at nå disse mål er programmer, der skal sikre fornyelse og omstrukturering af flåden, bl.a. gennem ophugningsstøtteordninger, men det drejer sig også om forsøgsfiskeri og støtte til udsætninger og fiskeopdræt.

Målet med *markedspolitikken* er at sikre et åbent marked med stabile priser indenfor EU's grænser. Et af de vigtigste midler til at nå dette er mindsteprisordningerne, som bl.a. betyder at fisk, der ikke kan nå mindstepriserne overhældes med farve og går til fiskemelsindustrien, i stedet for konsum.

Den direkte regulering af fiskeriet i form af *ressource- og bevaringspolitikken* har som overordnet hensigt at sikre, at ressourcen udnyttes forsvarligt. Reguleringen sker gennem en fastsættelse af det fisketryk ressourcen kan bære, TAC (Total Allowable Catch), men EU har også beføjelser til at frede områder, lave tidsmæssige fangstbegrænsninger, begrænse antal og type af fartøjer, fastsætte mindstemål og -vægt samt initiere et mere selektivt fiskeri (Rådet for de Europæiske Fællesskaber, 1992).

TAC'en fastsættes med udgangspunkt i en biologisk rådgivning om det fisketryk, den enkelte ressource kan tåle, uden at bestanden i det givne område reduceres. TAC'en er imidlertid ikke nødvendigvis i overensstemmelse med biologernes anbefalinger, idet den kun er en del af beslutningsgrundlaget. Andre politiske forhold kan spille ind i fastsættelsen af den endelige

kvote, som derfor til tider ligger over biologernes anbefalinger. TAC'en fordeles på nationale kvoter, under hensyntagen til regionernes traditionelle fiskeri, behov i områder hvor man er særlig afhængig af fiskeriet eller påvirket af reducerede fangstmuligheder udenfor EU (Kommissionen for de Europæiske Fællesskaber, 1992).

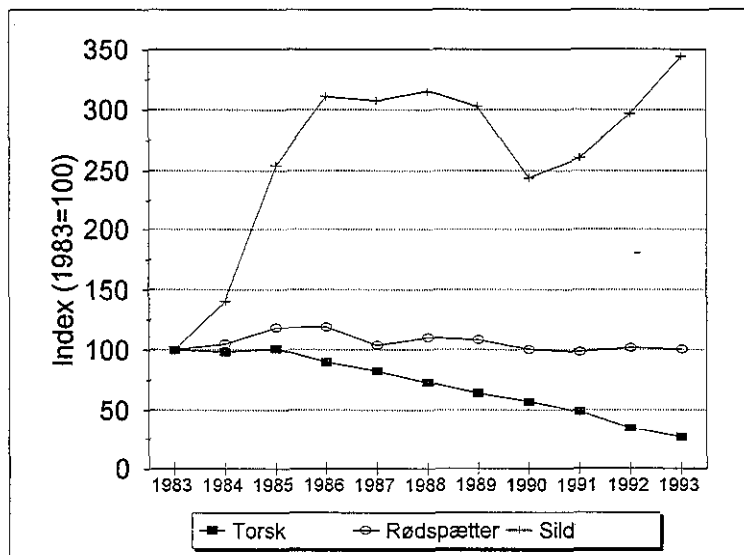
Udviklingen i Danmarks kvoteandele i EU fastsætter således den øvre grænse for, hvad danske fiskere kan bringe i land, dog således, at der kan suppleres med fangster i områder udenfor fællesskabet. Fangsterne udenfor EU's område udgør imidlertid kun en lille andel af det samlede danske konsumfiskeri.

For at sikre at fiskeriet spredes over året har Fiskeriministeriet en række muligheder for at forvalte de samlede danske kvoter. Mest almindeligt er fordeling af kvoter på perioder og fartøjstyper, som det f.eks. skete med det danske torskefiskeri i Nordsøen i 1994. Her fordelte man kvoterne ligeligt på 4-måneders perioder som så igen blev fordelt på fartøjsstørrelse, således, at der var reserveret en større mængde fisk til de større både (Fiskeriministeriet 1993b). Der forekommer dog også reguleringer, der går på kvotefordeling på enkeltturer. Et eksempel på en alternativ regulering er de forsøg i Kattegat, hvor fangsten reguleres efter tildeling af havdage med frit fiskeri. Lovgivningen rummer endvidere mulighed for, at der kan stilles krav til motorkraft og grej i de indre farvande, ligesom der kan udstedes licenser til fiskeri efter visse arter eller stilles krav om registrering forud for fiskeri i visse fiskeområder (Frost & Jensen, 1991).

På trods af den øgede regulering af fiskeriet, er især den danske torskekvote for de vigtigste farvande faldet støt siden midten af 1980'erne. Det fald, der fremgår af figur 8 (se næste side) afspejles i den generelle pessimisme, der prægede det danske torskefiskeri siden midten af 1980'erne og i første del af 1990'erne. Danmarks Fiskeri- og Havundersøgelser (DFH) konkluderede således i sin prognose og rådgivning for 1994, at

torskebestanden i Nordsøen var på et minimum, og situationen var kritisk (Kirkegaard & Degnbol, 1993).

Figur 8 Udviklingen i de danske kvoter siden 1983.



Kilde: Egen figur, baseret på Fiskeriministeriet (1994)

Nogenlunde ligesådan ser det ud for den anden vigtige torskebestand i den østlige Østersø, her er de registrerede fangster faldet støt til kun 20% af niveauet i 1986, og kvoten for hele 1993 var på kun 40.000 tons mod 220.000 tons i 1989, som var det første år med TAC (Kirkegaard & Degnbol, 1993).

Anderledes forholder det sig med silde- og rødspættefiskeriet, som er de to andre vigtige arter i det danske fiskeri. Rødspættebestanden i Nordsøen, som er den, der er af størst vigtighed,

vurderes at være på et biologisk sikkert niveau. Hertil kommer at Danmark i en årrække ikke har udnyttet sin fulde kvote af rødspætter, udnyttelsen var således kun på knap 75% i 1992. Nordsøsilden er, efter de meget lave år i 70'erne, igen oppe på et relativt højt niveau, og ligesom de øvrige sildebestande, af betydning for den danske fiskesektor, vurderes de at have det godt (Kirkegaard & Degnbol, 1993).

Et andet vigtigt forhold i det danske fiskeri er, at den samlede fiskerflåde benyttes dels til fangst af industrifisk³ (primært tobis) og dels til konsumfisk. Industrifiskeriet tog sin begyndelse i 1950'erne, og har siden spillet en stor rolle for det dansk fiskeri. I 1974 var indtjeningen fra industrifisk således lige så stor som indtjeningen fra konsumfisk (inkl skaldyr mv). Op gennem 1980'erne er værdien af konsumfiskeriet imidlertid steget kraftigt, mens værdien af industrifiskeriet er stagneret, således at det kun udgør 15-25% af værdien af de samlede landinger. Konsekvensen af dette har været en omlægning af flåden, så en del af de mindre industrifiskere helt har skiftet til konsumfiskeri og de større har suppleret industrifiskeriet med mindre mængder af konsumfisk (COWIconsult, 1988a). Alt i alt har dette betydet et relativt større pres på de konsumfiskekvoter, der har været til rådighed.

Variationer i bestandsstørrelser og fangster

De tilgængelige ressourcer af fisk varierer både i løbet af året, og over længere perioder. Årstidsbetingede variationer skyldes først og fremmest fiskenes gydetræk mellem fourageringspladser og gydepladser. Tilstedeværelsen af de tre fisk, der spiller den største økonomiske rolle for den danske konsumfi-

³ Industrifiskeriet efter tobis, sperling, brisling mv forsyner den danske fiskemelsindustri med råvarer. Fiskemelsindustrien producerer fiskeolie og fiskemel. Der landes årligt ca 1,7 mill tons industrifisk i Danmark.

skesektor - sild, torsk og rødspætte - er således alle, i varierende omfang, påvirket af fiskenes gydetræk.

Torskefiskeriet i Østersøen er et godt eksempel på hvordan fiskeriet er afhængigt af biologiske og naturmæssige forhold. Traditionelt samles fiskere fra hele landet i perioden mellem nytår og påske i farvandet omkring Bornholm for at drive fiskeri på torsk. I denne periode kan der fanges store mængder torsk, da de samles i de dybe huller, der er her, for at gyde. Efter endt gydning, opløses de store stimer og torskene spredes for at fouragere i resten af året. Den spredte bestand betyder at torsken, der nu kun fiskes af lokale bornholmske fiskere, fanges i betydeligt mindre mængder (COWIconsult, 1988b).

Torskefiskeriet i Østersøen har imidlertid været inde i en alvorlig krise gennem de senere år. Svingninger i bestandene - og dermed fangsterne - over større årrækker kan skyldes menneskeskabte faktorer, som skiftende fangsttryk og forurening, men det kan også skyldes naturmæssige eller biologiske forhold som sygdomsudbrud, ændrede strømningsforhold, iltindhold, temperatursvingninger og ændringer i pH eller salinitet. Biologiske og naturmæssige forhold kan imidlertid til tider føres tilbage til menneskelige aktiviteter, jvf diskussionerne af en øresundsbro's konsekvenser for fiskeriet i Østersøen (Kanneworff, 1992).

Den aktuelle krise i torskefiskeriet i Østersøen har fået forskellige forklaringer. Der er peget på at en af årsagerne er udbruddet af sygdommen M74, som rammer torskelarverne - en sygdom der ellers kun har været kendt fra lakseklæggerier. Årsagen til M74 er endnu ikke fastlagt, men mulige forklaringer er ophobning af miljøgifte, indavl eller en virus/bakterie (Marfelt, 1993). En anden forklaring på krisen i torskefiskeriet kan være et massivt overfiskeri - selvom fiskeriet er reguleret med kvoter, fanges der, som nævnt, mere end de fastsatte kvoter. Eksempelvis havde russiske fiskere, allerede i april 1994, landet mere end deres samlede torskekvote alene

på Bornholm (Dansk Fiskeri Tidende, 1994a). En tredje mulig forklaring kan være af ren naturmæssig karakter. Torskebestandene i Østersøen er afhængig af indstrømmende saltholdigt vand fra Nordsøen og Kattegat. Saltvandsindstrømningen sker ca hvert 3. år, som resultat af kraftige efterårsstorme, der presser det saltholdige vand ind i Østersøen. Udebliver denne tilførsel af saltvand kan det gå ud over klækningen, da faldende salinitet medfører at vandets evne til at holde torskeæggene oppe i de iltholdige vandlag på gydepladserne, går tabt. Netop disse vigtige periodevise indstrømninger af saltvand er udeblevet i perioden fra 1983 til 1991 med forholdsvis lav salinitet til følge. (Bagge, 1993)

Silden er i modsætning til torsken og rødspætten en udpræget stimefisk, der trækker over store afstande. Det danske fiskeri foregår fortrinsvis i Nordsøen (46%) og Skagerak (22%) (Fiskeriministeriet, 1993a). Nordsøsilten gyder i Kanalen og langs den britiske østkyst. Efter klækning tager strømmen sildelarven og fører dem til opvækstområderne, der ligger i Kattegat og Skagerak samt langs hollands, danmarks og tildels storbritanniens nordsøkyster (Kirkegaard & Degnbol, 1993). I tilgift til den varierende tilstedeværelse som følge af gydetrækket, er silden også et eksempel på, at der kan være kvalitetsmæssige variationer, der gør fisken mere eller mindre attraktiv gennem året. For de fleste fiskearter gælder, at værdien som spisefisk topper før gydning, hvor fedtindholdet typisk også topper. Dette er særlig markant for fede fisk, som f.eks. sild, hvor fedtindholdet kan svinge fra 5% i en forårssild, til 25% i en høstsild (Berg & Würtzen, 1987).

Undertiden kan bestandene presses helt i bund, som man så det med nordsøens sildebestande i 70'erne (Baily & Steele, 1992). I efterkrigsårene havde det samlede fiskeri af nordsøild ligget på omkring 5-800.000 tons årligt, men i 1970'erne begyndte det at falde. I 1977 kollapsede sildebestanden helt og der blev indført et totalt sildestop i Nordsøen. Der har været

lanceret flere forklaringer på kollapset (Baily & Steele, 1992), og diskussionerne har bl.a. gået på, hvilken rolle overfiskning har spillet i forhold til i ændringer i de havstrømme, der fører sildelarverne fra gydeområderne nær den britiske kyst til opvækst områderne langs Holland, den jyske vestkyst, Skagerrak og Kattegat.

Fangstteknologi

Udviklingen i design af fangstredskabet, maskestørrelserne i garn og trawl, fiskerbådenes størrelse og motorkraft (og dermed rækkevidde) mv. er forhold, der har haft betydning for fangsterne. Øget rækkevidde muliggør eksempelvis fiskeri i fjernere farvande, eventuelt som erstatning for opfiskede lokale ressourcer. Effektivere redskaber kan sikre et højere eller mere selektivt udbytte. I forhold til en diskussion af forbrugerindflydelse er fangstteknologien interessant, dels da den kan give anledning til udviklinger, der kan blive mål for fremtidig forbrugerindflydelse, dels fordi udviklingen i fangstmetode og fartøjer er medbestemmende for hvilke fiskeressourcer, der er til rådighed.

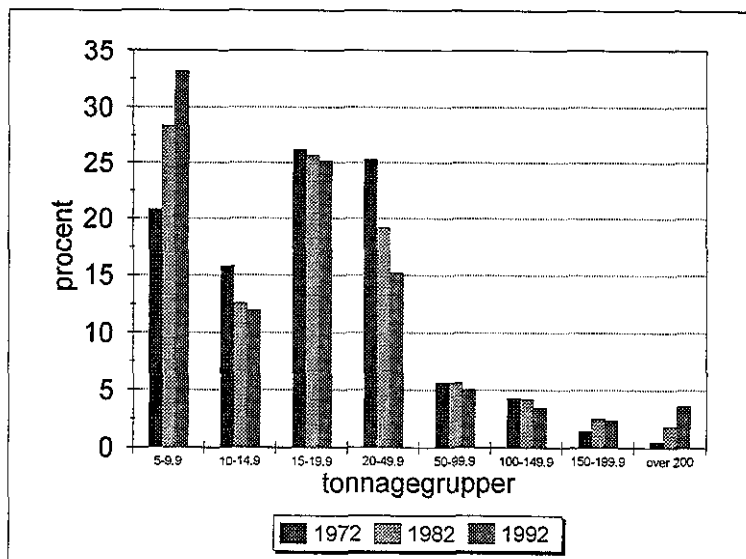
Den efterfølgende gennemgang vil kun berøre den mere specifikke udvikling indenfor fangstteknologi udtrykt ved anvendt fartøjstype, selve udviklingen i design af fangstredskaber (trawl, not etc), der viser tendenser mod udvikling af mere selektive fiskemetode (se f.eks. Williams, 1991), er ikke medtaget. Dette betyder også at diskussionen af de kvalitetsparametre, der påvirkes af udviklingen i fangstmetoderne bliver noget nedtonet.

Fartøjer og fartøjstyper.

I gennemgangen af fiskerflådens sammensætning er fartøjer af alle typer medtaget, altså også fartøjer, der er beskæftiget helt eller delvist med industrifiskeri eller fangst af skal- og bløddyr.

Specielt er det forhold, at industrifiskerflåden er inkluderet, væsentlig. Siden 1986 er industrifiskeandelen for de små trawlere faldet, mens den er uændret for trawlere over 40 brt. I 1992 udgjorde industrifiskene således 60% af de små trawleres landinger, mens der var tale om 80-95% af de større trawleres fangster. (Fiskeriministeriet, 1994). Ser man på det samlede antal fartøjer i fiskerflåde (figur 9), har der været tale om en forøgelse af antallet af fartøjer i ydergrupperne (5-10 brt og over 150 brt), mens den store mellemgruppe mellem 10 og 150 brt, er blevet kraftigt reduceret fra 2.707 fartøjer i 1972 til 1.568 i 1992.

Figur 9 Udviklingen i den procentvise fordeling af antallet af fartøjer mellem tonnagegrupper fra 5 til 100 brt.



Kilde: Egen figur, baseret på Fiskeriministeriet (1973), Fiskeriministeriet (1992) & Fiskeriministeriet (1993a)

Som det fremgår af figur 9 har resultatet været en markant forøgelse af især andelen af små både, hvor kun godt hver femte båd i 1972 var på mellem 5 og 10 ton er det i dag hver tredje.

Denne relative vækst i andelen af små både er dog kun lige nok til at fastholde deres andel af den samlede tonnage på ca 5%. Årsagen til dette er tilgangen af relativt få men meget store både, der betyder, at hvor de store både i 1972 kun udgjorde 4% af den samlede tonnage, var andelen i 1992 oppe på 35%. Samlet set har der været tale om en tilbagegang, således at antallet af fartøjer over 5 brt er reduceret med næsten 25%, til 2.578 i 1992⁴. Som følge af udviklingen i flådens sammensætning, har den samlede tonnage imidlertid været næsten uændret i samme periode. Mens tonnagen således er uændret gennem perioden, er den samlede maskinkraft steget med 20%. Udviklingen i maskinkraften indenfor de forskellige tonnagegrupper har nogenlunde fulgt udviklingen i antallet af både, hvorfor, der må antages, at der generelt har været tale om, at maskinkraften er forøget med ca 20% indenfor alle kategorier. Koncentrationen i flåden på især de største både betyder dog, at der er en koncentration af maskinkraften i den største kategori (over 200 brt), som i dag lægger beslag på over 18%, af den samlede maskinkraft, hvor den i 1972 kun repræsenterede 3%. Oven i denne målbare og statistisk opgjorte udvikling i maskinkraften, skal lægges en udvikling af gear og propeller, som har betydet en yderligere effektivisering af fartøjernes ydeevne.

Sammen med den generelle forøgelse af maskinkraften betyder optimeringen af fartøjerne på den ene side, at fiskerens rækkevidde forøges, og på den anden side, at der i dag kan nås

⁴ I den sidste del af perioden, er en væsentlig del af afgangene af fartøjer sket med tildeling af ophørsstøtte, mellem 1987 og 1993 er der således givet 817 tilsagn om ophørsstøtte. Ophørsstøtten er især tildelt mellemstore fartøjer, hvor nogle længdeklasser næsten har halveret deres antal vha ophørsstøtten (Dansk Fiskeritidende, 1994b).

flere ture af samme længde. Da der ikke har været nogen nævneværdig vækst i fangster gjort i fjerne farvande, kan det konkluderes, at udviklingen i fiskeflådens maskinkraft ikke har haft konsekvenser for de mængder eller arter, der fanges. Det skyldes at fiskeriet i de nære farvande, som tidligere beskrevet, er fastlagt gennem kvoterne, og en teknologisk udvikling af flåden kan snarere ses som udtryk for kampen mellem de enkelte fiskere om de frie kvoter. Kvalitetsmæssigt kan det dog have betydning, at fartøjet hurtigere kan komme i land med fanget fisk, og dermed reducere den til tider meget lange periode der går fra fangst til forbruger.

Den produktivitetsstigning som den øgede maskinkraft og optimeringen af fartøjerne har resulteret i, vurderes med et forsigtigt skøn at være på gennemsnitligt 2% om året (DIFTA, 1994, s.16-18). Tager man derfor udgangspunkt i fiskeriet i 1982, som var forholdsvis almindeligt år, betyder det, at tonnagen i den danske flåde skulle reduceres med 20-25% frem til i dag, for at kompensere for den overkapacitet som produktivtforbedringen ellers ville forårsage. Frem til midten af 1980'erne steg tonnagen imidlertid, således at der var tale om en relativ overkapacitet på 25% i forhold til fiskeriet i 1982, siden er tonnagen imidlertid faldet, så niveauet nærmer sig det 'nødvendige' (DIFTA, 1994, s.16-18).

Ses på sammensætningen af den danske fiskerflåde, består den stadig fortrinsvis af enkeltmandsfirmaer af begrænset størrelse. I alt var der i 1992 5.128 momsregistrerede foretagender, der drev fiskeri. Af disse havde de 3.577 i alt 8.510 ansatte på hel eller deltid, hovedparten af disse var dog ansat i foretagende med 1-2 ansatte. Der var således kun ganske få (under 2%) af enhederne, der havde mere end 10 ansatte.

Fangster og redskaber.

Den danske fiskerflåde driver fiskeri med en række forskellige

redskaber. Blandt de 3.488 registrerede fartøjer over 6 m er de 1.048 trawlere, de 1.549 garn- og krogfartøjer og de 501 bundgarnsjoller mm, de 103 not- og kombinationsfartøjer og de 211 snurrevodsartøjer⁵ (Fiskeriministeriet, 1993a).

Miljømæssigt er der store forskelle på effekterne af de forskellige fartøjstyper, afhængigt af om der er tale om trawlere eller andre fartøjer. Problemet med trawlere er, at især trawl, der slæbers over bunden kan have negative effekter for den flora og fauna, der er knyttet til disse regioner, og dermed de øvrige dele af havøkosystemet, som disse tjener som fødegrundlag for. Det er især bomtrawlerne, der har været kritiseret for deres molestering af den havbund de trawler over. Fiskeri med bomtrawl kan således medføre at flere cm af havbunden i trawlets slæbespor, mudres op (Heessen, 1988). Det har ligeledes vist sig, at, 15-55% af dyrene i slæbesporet efter et bomtrawl dræbes, afhængigt af bundens beskaffenhed (Gislason, 1992). Mens især hollandske fiskere anvender bomtrawlet i stor stil, er det (endnu) ikke særlig almindeligt blandt danske fiskere.

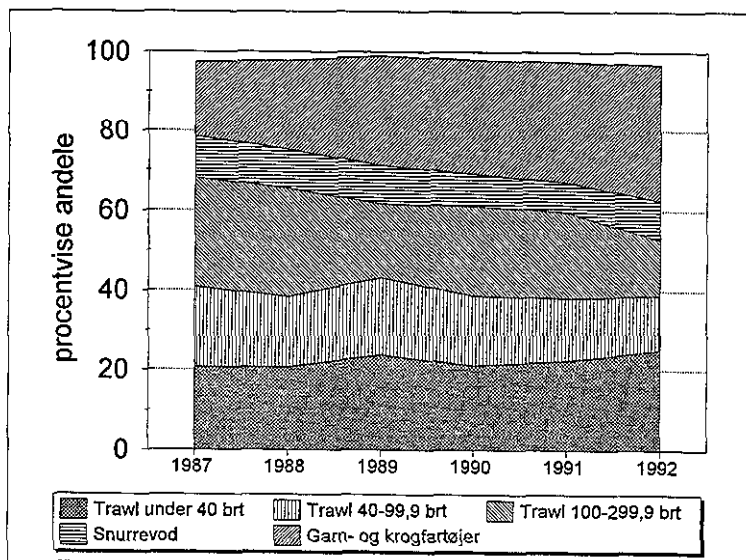
På baggrund af Fiskeriministeriets opgørelser over fordelingen af fangsten på fartøjstyper, er det muligt at beskrive udviklingstendenserne i det danske fiskeri siden 1987. Udviklingen i de fartøjstyper, der har drevet torskefiskeriet (figur 10), skal ses i lyset af det samlede torskefiskeri er halveret i perioden. Garn- og krogfartøjerne er dem, der har klaret tilbagegangen bedst, idet de kun har reduceret deres fangster med 10% og dermed altså næsten fordoblet deres andel af de

⁵ Not og kombinationsfartøjer fanger fortrinsvis sild og makrel. Not fartøjer lægger et net rundt om en fiskestime. De fisk, der er omsluttet af nettet, fanges ved at dette hales ombord.

Snurrevådsfiskeri drives fortrinsvis efter rødspætter og torsk. Det er en variation af notfiskeriet, der foregår ved bunden, hvor en netpose udlægges, og hales siden ind af den forankrede båd. Nettet slæbes derved over havbunden ved hjælp af to tov, der er fastgjort i hver side af posen.

samlede fangster. Værst er det gået ud over de større trawlere i klasserne 40-100 brt og 100-300 brt, der har været udsat for reduktioner på hhv 66% og 75%. De mindre både, der driver garnfisker, samt de mindre trawlere, er, som det fremgår af figur 10 sluppet bedst gennem krisen i torskefiskeriet. Der er tidligere peget på, at den vigende fangst af torsk i Østersøen, er en af hovedårsagerne til den ringe økonomi for trawlerflåden (COWIconsult, 1988a), en udvikling som altså kan konstateres at fortsætte efter 1987.

Figur 10 Fangsten af torskefisk, fordelt på fartøjstyper siden 1987.

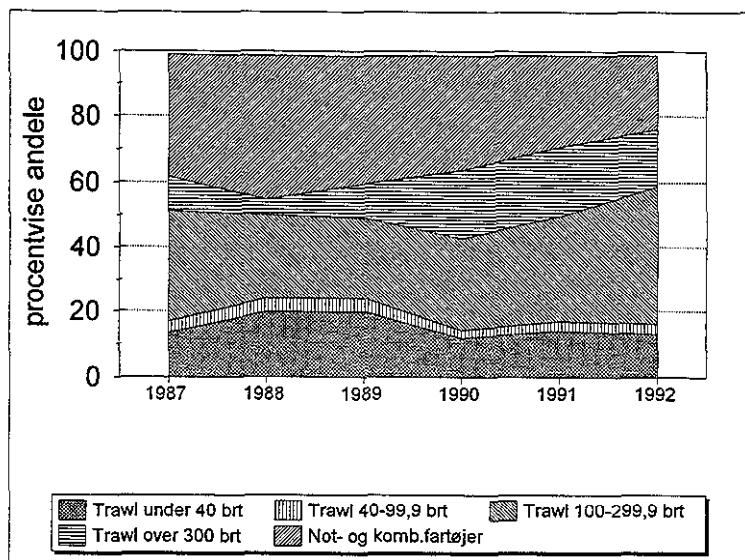


Kilde: Egen figur, baseret på Fiskeriministeriet (1994).

Note: Opgørelsen viser fangsten af torskefisk (torsk, kuller, hvilling, lyssej, mørksej og kulmule) på de dominerende fartøjstyper. Andre fartøjstyper fanger 1-2% torskefiskene, så summen af de angivne fartøjers fangster er ikke 100%.

I modsætning til torskefiskeriet var sildefiskeriet relativt stabilt i den betragtede periode. Fangsterne i 1992 var således på niveau med fangsterne i 1987. Den udvikling, der fremgår af figur 11 kan altså betragtes som den faktiske udvikling i fangstmåderne i perioden.

Figur 11 Fangsten af sild fordelt på fartøjstyper siden 1987.



Kilde: Egen figur, baseret på Fiskeriministeriet (1994)

Note: Opgørelsen viser fangsten af sild på de dominerende fartøjstyper. Andre fartøjstyper fanger 1-2% af sildene, så summen af de angivne fartøjers fangster er ikke 100%

Som det fremgår er det især de større trawlere (over 100 brt), der har øget deres fangster på bekostning af især not og

kombinationsbådene. Siden 1988 har de således øget deres andel af fiskeriet fra 45 til 60% af sildefiskeriet. Resultatet er, at der i perioden er sket en koncentration af sildefiskeriet på større fartøjer, idet not- og kombinationsfartøjerne typisk er under 20 brt.

Ligesom sildefiskeriet har rødspættefiskeriet været stabilt i perioden siden 1987, fangsten i 1992 var således kun 10% under fangsten i 1987. Her gør der sig dog det særlige gældende, at der i hele perioden har været uudnyttede kvoter til rådighed. Som det fremgår er fiskeriet koncentreret på de små og mellemstore fartøjstyper, der driver traditionelt fiskeri som garn- og krogfartøjer (typisk under 50 brt med hovedparten under 20 brt) samt snurrevodsartøjer (typisk 15-50 brt). Også her er der imidlertid tale om, at de store trawlere (100-300 brt) har øget deres andel, således at de i dag fanger 16% af rødspætteerne mod tidligere blot 2%. (Fiskeriministeriet, 1994).

Forbrugerne og råvareforsyningen

I fiskekædens første led er relationen til naturen meget tydelig. Naturrelationen kommer til udtryk som nogle rammer eller betingelser for fiskeriet overhovedet. På dette niveau handler det om svingninger i bestandene af de enkelte arter og de samlede fangstmuligheder, men naturrelationen fremtræder også i form af naturbestemte svingninger i kvaliteten gennem året.

Variationerne er udtryk for nogle rent naturbestemte forhold, men også for nogle menneskeskabte forhold dels i form af udnyttelsen af havene som recipient (forurening) og dels en følge af overfiskeriet.

Disse naturmæssige - naturlige eller menneskeskabte - rammer vil forplante sig ned gennem hele fiskesektoren og vil

have betydning både for hvilke fisk, der kan forarbejdes hvornår og hvilken kvalitet fiskeprodukterne har. Dermed er de også rammesættende for forbrugerindflydelsen på fiskekvaliteten. Den mest umiddelbare betydning er, at forbrugerindflydelse ikke rækker videre de mængder og den kvalitet, den er til rådighed på et givent tidspunkt.

De naturmæssige rammer er rent teknologisk søgt overvundet gennem udvikling af fangst- og fartøjsteknologi. Større både med kraftigere motorer betød længere rækkevidde og adgang til andre ressourcer, og effektivere redskaber betød effektivere fiskeri. På trods af denne udvikling, har danske fiskeres andel af tilgangen til sektoren været dalende, og det har været nødvendigt at supplere med import og fremmede landinger.

Denne udvikling har primært to typer konsekvenser for forbrugerne. For det første bliver vejen fra hav til forbruger længere rent tidsmæssigt, idet større både også betyde længere togtur - dette gælder dog ikke fisk fanget af andre landes flåder i Østersøen og Nordsøen, der landes i Danmark. Dette kan få kvalitetsmæssige konsekvenser og dermed potentielt landing af ældre fisk - hvad der dog i nogen grad kunne kompenseres for gennem frysning ombord. For det andet får det nogle strukturelle konsekvenser for denne del af fiskesektoren, idet fiskens vej fra hav til bord, alt andet lige, vil blive længere og involvere flere aktører.

Her er den magtkamp om ressourcefordelingen og den reguleringen af udnyttelsen der lægges op på EU-niveau, imidlertid af stor betydning. Dermed bliver relationerne til EU som institution af afgørende betydning for hele sektoren. Relationen har fortrinsvis haft sit materielle udtryk i form af fastsættelsen af de kvoter, mindstepriser og regulering af teknologi - alt sammen noget som i et vist omfang afspejler de naturmæssige svingninger som igen er et resultat af både de menneskelige påvirkninger af og naturlige svingninger i bestandene.

EU's fiskeriregulering kan således ses som et institutionelt

svar på den natur- og menneskeskabte krise i fiskeriet. Hvor fiskeriet tidligere i høj grad var en sag mellem fiskeren og havet, eventuelt med den danske stats indblanding, er det i dag et gennemreguleret erhverv, hvor kompetencen er flyttet til et overstatsligt organ.

For forbrugernes muligheder for at få indflydelse, betyder det at, der skydes en institution som EU ind, en række nye betingelse. Reguleringen er i dag således noget, der foregår i et samarbejde, der involverer DG XIV (Generaldirektoratet for Fiskeri), Kommissionen, Ministerrådet, EU's rådgivende udvalg for fiskerispørgsmål og ICES (The International Council for Exploitation of the Sea). Dermed er beslutningerne hævet op på et niveau, hvor det er muligheden for gennem lobbyisme at påvirke disse internationale institutioner, der har afgørende betydning for at få sine interesser gennemsat. (Nielsen, 1991)

Selvom dette giver nogle muligheder for indflydelse på EU-niveau, betyder det dog at beslutningerne af betydning for fiskesektoren flyttes længere væk fra den danske forbruger og at beslutningsgangene kompliceres. Disse nye relationer, der i øvrigt vil være relevante i alle de tilfælde hvor politikker og reguleringer indenfor fiskeriområdet flyttes til EU, skal ikke uddybes yderligere.

Kvoterne og reguleringen af fiskeriet kunne udnyttes til at fremme dele af forbrugerinteressen i forhold til fisk. En bevidst kvotepolitik kunne således udnyttes til sikre at fiskesektoren udnytter lokale ressourcer, når de har optimal spisekvalitet. Det er imidlertid ikke tilfældet, tværtimod synes kvoternes primære opgave at være, at sikre imod overfiskning og subsidiært fordele TAC'en på enkeltbåde over året, så døde perioder undgås. For forbrugerne betyder dette, at den fisk, der udbydes, ikke nødvendigvis er af optimal kvalitet. Dette modvirkes til en vis grad af, at mange fisk netop er relativt lette at fange i de perioder, hvor spisekvaliteten topper (eksempelvis torsk).

Den strukturelle udvikling i fiskerflåden imod relativt flere

fartøjer i de store og de små tonnagegrupper, og den teknologi-udviklingen, der har resulteret i produktivitetsforøgelser er ikke i sig selv noget, der har kunnet kompensere for de knappe ressourcer. Udviklingen er resultatet af konkurrencen om de eksisterende fiskeressourcer, mellem de enkelte fiskere, og således også et direkte resultat af ressourcesituationen. Den tilsyneladende stabilt voksende produktivitet vil formodentlig betyde en fortsættelse af den udvikling, der allerede i dag ses imod en koncentration i fiskerflåden, idet en stadig stigende del af flådens tonnage fremover udgøres af store trawlere. Effekten er imidlertid ikke så kraftig, som det umiddelbart ser ud, idet de store trawlere primært er beskæftiget ved industrifiskeri, omend deres andele af især sildefiskeriet er steget. Samtidig stiger andelen af små både, hvad der også kan ses på deres andele af torskefiskeriet. Betragtet som økonomiske enheder kan der heller ikke konstateres en koncentration. Fiskerierhvervet er stadig, med få undtagelser, domineret af mindre enkeltmandsforetagener.

I forhold til forbrugerindflydelsen kan en koncentration af fiskerflåden have flere konsekvenser. På den ene side vil større enheder være lettere at målrette forbrugerkravene imod. På den anden side betyder store enheder også at forbrugerkravene skal spille op imod en relativt større magt. Men så længe der er ressourceknaphed, vil forbrugerne kun vanskeligt kunne ødøve sin magt over såvel store som små enheder, da problemet for fiskeren ikke i første omgang er at komme af med fisken, men at få tilstrækkelige kvoter eller andele af de givne kvoter.

Kapitel 6

KONTROL MED HAVETS RESSOURCER

Den globale forsyning af konsumfisk, industrifisk og skaldyr er vokset nogenlunde stabilt siden 1950 (FAO, 1995). I vores verdensdel har udnyttelsen af havets ressource imidlertid nået den øvre grænse, men det er et problem der fremover ikke blot vil være begrænset til det europæiske fiskeri.

I de senere år har ekspansionen i det globale fiskeri først og fremmest bygget på en udnyttelse af uudnyttede fiskeressourcer i Stillehavet, det sydlige Atlanterhav og det Indiske Ocean. Som alle andre ressourcer, er disse imidlertid også af begrænset størrelse, og det er spørgsmålet hvor længe det vil kunne fortsætte. Rent kvantitativt er det især Stillehavet, der har bidraget med yderligere fiskeressourcer, hele 55% de samlede fangster i verden i 1988 stammede således fra Stillehavet. Opdagelsen af nye fiskeressourcer i disse havområder, vil næppe på længere sigt kunne bedre situationen for den nordeuropæiske fiskesektor, fordi man i et vist omfang må forvente at de bliver opslugt af de lokale markeder. (Symes, 1991, s.26-30)

Det må anses for udelukket, at fiskeriet i de nære fiskevande (Nordsøen, Østersøen og de indre farvande) kan ekspanderes i særlig omfang. Den lavere fiskeridødelighed¹, der har været gennem de senere år, som følge af restriktive kvoter, kan dog være medvirkende til at bestandene genvinder lidt af deres tidligere størrelse.

I den situation, der er i dag, med knaphed på fisk, vil den internationale handel med fisk, og dermed også alternative forsyningskilder til den danske fiskesektor, vil være bestemt af

¹ Fiskeridødeligheden er betegnelsen for den mængde fisk, der fjernes fra populationerne som følge af fiskeri

evnen til at betale en høj pris for fisken (Symes, 1990). Knapheden og de stigende priser gennem 1980'erne muliggjorde en import af nye arter til Europa. Importen af hake (atlanterhavs kulmule) men især alaska polock (atlanterhavs sej) var således omkring fire gange så stor, som EU landenes egne fangster af torskefisk i 1987 (Fiskeriministeriet & Jordbrugsdirektoratet, 1994). Denne strategi, hvor forsyningsområderne ekspanderes, efterhånden som de lokale områder ikke er i stand til at levere tilstrækkelig store mængder, er en fortsættelse af den strategi, der i historisk perspektiv har ført til en ekspansion af det danske fiskeri fra at være et lokalt og kystnært fiskeri, til at være baseret på fjernere fiskeri f.eks. i Nordsøen. Strategiens grænser udgøres først og fremmest af ressourcernes størrelser. Det intensive fiskeri af alaska pollock, har i de seneste år haft karakter af rovdrift, og ført til jævnt dalende fangster. En udvikling, der forventes at fortsætte, så fangsterne i år 2000 vil ligge under halvdelen af de knap 700.000 tons der blev fanget i 1987 (Fiskeriministeriet & Jordbrugsdirektoratet, 1994).

Prisudviklingen på torskefisk er imidlertid også vigtig for, i hvilket omfang de lokale ressourcer vil blive suppleret med fisk fra f.eks. Atlanten eller Stillehavet, hvortil der vil være knyttet større transportomkostninger. Tilførslerne af alaska pollock skal formodentlig have en del af æren for de generelt dalende priser på torskefisk, og så længe alaska pollocken kan sælges til en pris, der ligger på omkring det halve af prisen for torsk, vil der stadig være et økonomisk incitament til at importere den.

Ressourcekrisens internationale karakter fastlåser den danske fiskesektors forsyningssituation. På den ene side gør kvoterne og de naturmæssige forhold, at de arter og mængder den danske fiskerflådes lander, kun kan ventes at svinge indenfor nogle forholdsvis snævre marginer. På den anden side sætter økonomien grænser for i hvilket omfang fisk og fiskehalvfabrikata vil kunne importeres som supplement til de lokale ressourcer.

De følgende afsnit diskuterer mulighederne for at øge de tilgængelige fiskeressourcer på anden vis end ved øget import eller øgede fangster. Hensigten er at beskrive den teknologiske udvikling der har rettet sig - og retter sig - imod at kontrollere ressourcen, for at sikre et stort udbytte for derigennem at diskutere denne udviklings betydning for forbrugerindflydelsen. Dette sker dels i form af den direkte indflydelse på kvaliteten af fisken og aktualiseringen af nye kvalitetsparametre, og dels i form af de strukturelle forandringer der følger i vandet på den teknologiske udvikling, og dermed udviklingen af nye betydende relationer.

Mulighederne for at øge fiskeressourcerne

Forbruget af fisk er i EU steget siden 1984, en stigning, der er sket sideløbende med at EU's fiskerflåde har haft vigende fangster. Selvforsyningsgraden af fisk og fiskeprodukter er faldet fra 83% i 1984, til 57% i 1992 (Friis, 1994). Der har derfor været diskuteret en række forskellige muligheder for at øge ressourcens størrelse. Fra EU-kommissionens side peger man på akvakultur², som alternativet til at udvide de tilgængelige ressourcer gennem øget import (Kommissionen for de Europæiske Fællesskaber, 1992, s.ii). På globalt plan peges der ligeledes på, at akvakultur er en mere generel løsning på den globale forsyningskrise. Også Redmayne (1989) ser akvakultur som den eneste mulighed for øge det globale fiskeproduktion. Andre forskere (f.eks. Wijkström, 1989), ser sea-ranching³, som det eneste realistiske alternativ, hvis man på længere sigt ønsker

² 'Akvakultur' er en betegnelse, der dækker alle former for intensiv opdræt af fisk i damme, bassiner, tanke, bure net eller lignende, i ferskvand eller saltvand; til lands (dambrug) eller i havet (havbrug).

³ 'Sea-ranching' er alle former for ekstensiv opdræt af fisk, der har til sigte at ophjælpe bestande enten gennem udsætninger, eller ved at forbedre vækst og gydevilkår.

at fastholde forsyningen af marine produkter. Endelig har mulighederne for at udnytte de fisk, der i dag anvendes som råvarer for fiskemelsindustrien, som 'nye' konsumfiskeressourcer, været diskuteret (Spinelli & Dassow, 1982).

Industrifisk til konsum.

Verdens industrifiskeflåde lander årligt omkring 30 mill tons industrifisk - eller ca. 30% af de samlede fangster (FAO, 1995). Af disse lander den danske flåde omkring 1,5 mill tons, og er dermed en af de førende industrifiskenationer. Fiskene - for danmarks vedkommende er der hovedsageligt tale om tobis og sperling - forarbejdes i fiskemelsfabrikkerne til fiskemel (protein) og fiskeolie. Mens fiskeolien i et vist omfang anvendes til human konsum, f.eks. som råvare i margarineindustrien, anvendes fiskemelet næsten udelukkende som råvare for produktion af fiske- og dyrefoder. Kun meget begrænsede mængder protein anvendes som råvare for konsumprodukter, og i givet fald hovedsageligt til helsekostprodukter og nødhjælp.

Udvikling af konsumprodukter baseret på industrifisk ville betyde en kraftig udvidelse af de tilgængelige fiskeressourcer, ikke mindst for den danske fiskesektor, der som nævnt lander store mængder. Et forskningsprojekt udført under Foreningen for Danmarks Fiskemels- og Fiskeolieindustri (Jensen, 1986), konkluderer imidlertid, at det ikke er muligt, at udvikle konsumprodukter af industrifisk. Årsagerne til dette er på den ene side af teknologisk karakter, idet fiskeprotein mangler evnen til at binde vand og emulgere fedt, og er derfor ikke så anvendeligt i levnedsmiddelindustrien, som f.eks. soyaprotein. På den anden side er årsagen af organoleptisk karakter i form af problemer med at fremstille produkter med en acceptabel smag.

Akvakultur.

Dyrkning af fisk i lukkede systemer kan dateres tilbage til Kina i det andet årtusind fvt. Her benyttes stadig højtudviklede systemer, hvor akvakultur og landbrug drives afhængigt af hinanden. Sammen med produktionen fra moderne akvakulturanlæg har Kina en produktion på knap 7 mill. tons, eller 49% af den samlede produktion i verden, og er dermed den suverænt største producent af opdrættede fisk og skaldyr (FAO, 1995, s.56). Det er imidlertid især intensive monokulturer af fisk i bassiner, damme, burer eller lignende, der forbindes med akvakultur i dag - og det er da også denne type af produktion, der findes i Danmark, og som på verdensplan har gennemgået en kraftig udvikling igennem de sidste 20-30 år.

FAO vurderer, at akvakulturproduktion i 1993 stod for 23% af konsumfiske forsyningen (incl skaldyr), og at fordobling af produktionen inden år 2010 både er nødvendig for at imødekomme behovet for fisk, og rent teknisk mulig. (FAO, 1995, s.5)

Danmark har en 100 årig tradition for dambrug. Oprindeligt var der tale om dyrkning af fortrinsvis regnbueørreder i systemer af damme udgravet i tilknytning til åer, men i de senere år tillige i form af f.eks. ålebrug i tankanlæg på land (Hesel, 1993). De danske dambrug producerer stadig fortrinsvis regnbueørreder, og produktionen er vokset kraftigt i 1970'erne, hvor den blev næsten fordoblet. I dag har produktionen tilsyneladende stabiliseret sig omkring 34.000 tons, mens antallet af dambrug siden 1989 er vokset med godt en tredjedel, således at der i 1992 var 419 dambrug (Fiskeriministeriet, 1993a)⁴.

Den stagnerende produktion i det danske dambrugserhverv kan dels tilskrives de miljømæssige konflikter, der er opstået

⁴ Der mangler tal for perioden mellem 1974 og 1987, og de tal der i øvrigt er tilgængelige er baseret på eksportdata, og er i følge Fiskeriministeriet formodentlig for lave (Fiskeriministeriet, 1993a, s.111). Eksporttallene viser imidlertid en fordobling af produktionen mellem 1972 og 1983, hvorefter der igen sker et svagt fald.

omkring dambrugsdrift. Et resultat af miljøkonflikterne har været en statslig regulering af branchen, konkret udformet i dambrugsbekendtgørelsen (Miljøministeriet, 1989). I Dambrugsbekendtgørelsen pålægges det amterne at regulere produktionen gennem udstedelse af tilladelser til maksimal foderanvendelse eller maksimal produktionsvolumen.

Alternativt til dyrkning af fisk i landbaserede anlæg er havbrugene. Forskning i forsøg med opdræt af laks og ørred i marine anlæg kulminerede med de første forsøgsanlæg i USA i slutningen af 1960'erne. I dag er havbrug en veludviklet produktionsmåde, og indenfor lakseopdræt har især Norge haft en eksplosiv vækst. Fra at have et omfang af blot 150 tons i 1971 er produktionen af laks i havbrug i dag i omkring 180.000 tons på årsplan.

De danske havbrug spiller en mindre rolle som forsyner af fisk, end dambrugene. I 1992 var der eksempelvis 29 havbrug i Danmark, der i alt producerede godt 6.500 tons ørred. Ligesom dambrugene har havbrugene være genstand for miljømæssige konflikter - specielt som følge af udledte næringssalte (Vilshammer, 1991). Resultatet har været en regulering af oprettelse og drift af havbrug (Miljøministeriet, 1990). De miljømæssige konflikter har ført til, at amterne været tilbageholdende med nye tilladelser, hvorfor der heller ikke har været tale om nyanlæg af betydning gennem de seneste år (Hanne G. Andersen, pers.kom). På grund af de miljøforhold der gør sig gælden i Danmark (mindre farvande med forholdsvis ringe dybder og vandudskiftning i forhold til f.eks. norske forhold), kan det næppe forventes, at der i de kommende år vil ske en ekspansion af sektoren. Dette er i modsætning til Norge, hvor der i branchen tales om en fordobling af produktionen inden år 2000.

Det må således forventes, at den danske akvakulturindustri en fortsat vil spille en marginal rolle for den danske fiskesektors som sådan. Ser man imidlertid på akvakulturindustriens rolle for enkelte fiskearter, er den alligevel vigtig. Det danske opdræt

af laksefisk (laks og ørred) er således ca. 40.000 tons, eller mere end 10 gange så meget, som de samlede danske landinger af laksefisk. Tager man med, at der tillige foregår en betydelig import af opdrætsslaks fra Norge, (knap 36.000 tons) ses det, at akvakultur er fundamentet for produktionen af lakse- og ørredprodukter i Danmark.

Set i et dansk perspektiv, er det næppe sandsynligt, at den hjemlige akvakulturindustri kommer til at bidrage til fiskeressourcen, i et omfang, der er større end i dag. I forhold til den samlede ressource vil det således fortsat være en ubetydelighed, mens akvakultur for lakse- og ørredressourcen fortsat vil spille en vigtig rolle. Hovedårsagen til dette er, at det må forventes, at såvel hav- som dambrug fortsat vil være årsag til miljømæssige konflikter, og dermed stram regulering af antal og produktion.

Set i et større perspektiv peger Ulf Wijkström (1989) på, at det heller ikke er sandsynligt, at akvakulturindustrien vil kunne øge fiskeressourcerne nævneværdigt. Årsagen til dette er, at erhvervet er fanget i den såkaldte fiskemels-fælde. Problemet er, at industrifiskeriet er forudsætningen for akvakulturindustrien i dag, da langt den overvejende af de fisk, der opdrættes i Europa og den vestelige verden er carnivore (dvs. kødædende) som laks, ørreder, havkat etc, som fodres med en blanding, hvor en af hovedingredienserne er fiskemel⁵. Ligesom de øvrige fiskeressourcer udnyttes industrifiskeressourcerne imidlertid også til sin øvre grænse. En forudsætning for en vækst i akvakulturproduktionen er således at være enten opdagelsen af ukendte industrifiskeressourcer, hvad der ikke vurderes at være. Eller udvikling af foder, der ikke er baseret på fiskemel, men på en billig og ubegrænset vegetabilsk ressource, hvad der endnu ikke eksisterer. Eller at skifte til

⁵ Af den samlede produktion af fisk i akvakulturer på 12.2200 tons i 1992 var kun godt en tredjedel (4.200) carnivore. (FAO, 1995)

opdræt af fisk, der ikke er carnivore, hvad der næppe vil være sandsynligt indenfor de nærmeste år, da der ikke er nogle ikke-carnivore fisk, der for alvor er højt skattede i Danmark, og derfor hverken efterspørges eller kan give særlig høje priser.

Det er imidlertid nødvendigt, at se akvakulturindustriens fodersituation i et større perspektiv. Et forsigtigt skøn er, at mellem en tredjedel og en fjerdedel af industrifiskeressourcen i dag anvendes som foder i akvakulturindustrien - resten anvendes primært i husdyrbruget. På sigt afhænger akvakulturens ekspansionsmulighed bl.a. i hvilket omfang de vil være i stand til at 'erobre' de resterende dele af fiskemelet fra husdyrbruget. Dette vil først og fremmest være afhængigt af prisen på de producerede fisk i forhold til prisen på landbrugets produkter, samt evnen til at optimere fodringen. Potentielt kan produktionen altså udvides med 3-400%, alene på denne bekostning.

Mange forskere deler Wijkströms pessimisme med hensyn til mulighederne for at udvikle et foder uden en betydelig andel af fiskeprotein - i dag varierer andelen af fiskeprotein fra 30-40% for ørreder, til 50-60% for laks (Pillay, 1994, s.36). Andre forskere er mere optimistiske, og forventer at forskning i single-cell proteiner og planteпротеinkoncentrater vil kunne udvikle et anvendeligt alternativ, der løser de problemer, der i dag er med aminosyresammensætningen i de alternative proteiner (Pillay, 1994, s.38).

Sea-ranching

Den sidste mulighed for en kvantitativ forøgelse af fiskeressourcerne er sea-ranching. Sea-ranching kan enten have karakter af udsætninger, der skal ophjælpe bestande, der er i en periodevis nedgang, eller af udsætninger af fremmede fisk (f.eks. har der været forsøg med introduktion af stillehavslaksen coho-laks i Europa), eller der kan være tale om at foretage fysiske

ændringer i havet, for derved at etablere bedre betingelser for gydning og vækst af ønskede fiskearter. Et af de mere groteske eksempler på den sidstnævnte form for sea-ranching er de planer det norske statslige olieselskab, Norsk Hydro offentliggjorde i vinteren 1995/96 (MacKenzie, 1996). Norsk Hydro mener at begrænsningen for fiskeproduktionen i Nordsøen en lav phytoplanktonproduktion, som igen skyldes mangel på kvælstof og fosfor. Ved at tilføre Nordsøen fosfor og kvælstof forventer Norsk Hydro at sætte en kædereaktion i gang, hvor mængden af phytoplankton eksploderer, med kraftigt voksende fiskeressourcer til følge.

Det er imidlertid ikke denne form for sea-ranching, der historisk har tiltrukket sig mest opmærksomhed, men derimod bestandspleje gennem udsætninger. Udsætning af fisk har i første omgang været forbundet med de anadrome⁶ laksefisk, men der har også været udsætninger af andre fisketyper som fladfisk og torskefisk.

Selvom der har været talrige forsøg med udsætninger af laksefisk, har det kun været succeser på Nordamerikas stillehavs-kyst og Østersøen. Massive amerikanske og canadiske udsætningsprogrammer menes således at have resulteret i at 20-30% af de samlede fangster af stillehavslaks stammer fra udsætninger (Kirk, 1987, s.151). På samme måde har især svenske udsætninger været en del af bestræbelserne på at opretholde forudsætningerne for østersøfiskeriet efter laks. Der bliver således årligt udsat ca. 3 mill smolt (små laks), mod en estimeret årlig naturlig smoltproduktion i hele Østersøen på kun 0,5 mill. Alene i Sverige udgør de udsatte smolt 90% af de fisk, der forlader elvene. (Eriksson & Eriksson, 1993). Som en

⁶ Betegnelse for fisk der vandrer mellem ferskvand og saltvand. Lakseægget klækkes i ferskvand, efter 1-5 år når den smolt-stadiet. Herefter vandrer smolten til saltvand, hvor den hurtigt tager på i vægt. Efter 1-4 år i havet trækker den tilbage til det vandløb, hvor den er opvokset for at gyde. (Muus & Dahlstrøm, 1967, p.50ff.)

konsekvens af udsætningernes betydning for laksefiskeriet i Østersøen, er det bornholmske laksefiskeri, der, selvom det er begrænset, er det dominerende i Danmark, fuldstændig afhængigt af sea-ranching.

Nordisk Ministerråd har valgt laks og torsk, som indsatsområder for målrettet forsøg med udsætninger. For Danmark eksisterer der opgørelser af marine udsætninger siden 1987, hvor Fiskeriministeriet overtog ansvaret for fiskeplejen. Udsætningerne har koncentreret sig omkring pighvar, torsk, rødspætter og i mindre omfang skrubber. Siden 1988 er der således udsat 665.000 rødspætter, 525.000 pighvarrer. På det eksisterende grundlag er det endnu ikke klart om det er muligt at gøre udsætninger af marine arter rentable i Danmark (Støtrup, 1991).

Teknologisk udvikling og forædling af fisk.

Teknologisk set sker der i disse år en kraftig udvikling såvel i akvakulturindustrien som i sea-ranching af fisk. Bestræbelserne går *på den ene side* på at udvikle produktionsanlæggene for at øge udbyttet, men ikke mindst med henblik på at reducere de miljømæssige konsekvenser. *På den anden side* foregår der også en forholdsvis intensiv forskning i forædlingen af de opdrættede fisk.

Det er de færreste fiskearter, der uden videre gyder i fangenskab, og de der gør, gør det oftest på forskellige tider eller på tidspunkter, der er uhensigtsmæssige i forhold til opdræt i akvakulturer (Yaron & Zohar, 1993). I takt med de stigende krav om stabile tilførsler af produkter fra akvakulturindustrien, er det derfor i stigende grad nødvendigt med en eller anden form for manipulation af gydningen og kønsmodningen af fiskene.

Den traditionelle måde at løse problemet omkring gydning er manipulation af de faktorer, der er medbestemmende for

gydeevnen og -tidspunktet. Der foregår således en del arbejde med miljø-faktorer som lysforhold og temperatur. Da manipulation af miljø-faktorer imidlertid ikke giver så effektiv en styring, har der været en intensiv forskning i anvendelsen af hormoner. Hormoner er som følge af dette også blevet en rutinemæssig operation for producenter af sættefisk (Yaron & Zohar, 1993).

Specielt hvor der er tale om dyrkning af laksefisk i akvakulturer, er den fremtidige effektivitet af produktionen afhængigt af en stabil og forudsigelig produktion af sættefisk samt forbedrede vækstrater og optimeret foderudnyttelse. I det følgende vil der blive gået i dybden med udviklingstendenserne inden for anvendelse af nye bioteknologier i fiskeforædling og i akvakulturene mens den teknologiske udviklingen indenfor det øvrige produktionsudstyr vil blive udeladt.

Forædling af opdrætsfisk - transgene fisk⁷

Forædling af fisk, enten med henblik på at dyrke dem i akvakulturer eller med henblik på udsætning, har en lang historie. Den traditionelle forædling er foregået ved at udvælge de han- og hunfisk, hvis egenskaber man ønskede at fremelske. Hvor den naturlige formering af laksefiskene oftest foregår indenfor den lokale stamme, og således sker indenfor den genpulje, der er tilgængelig her, har forædleren mulighed for bevidst at blande forskellige fiskestammer. Resultatet er blevet stammer af opdrætsfisk, der afviger fra de vilde.

Hvor det traditionelle forædlingsarbejde har været forholdsvis møjsommeligt, og til dels præget af tilfældighed, har man med genteknologien fået muligheden for at gå mere målrettet ind og forædle på udvalgte egenskaber. Med gensplejsningen -

⁷ Afsnittet behandler hovedsageligt udviklingen i laksefisk, da det er de arter, der har størst interesse for den danske/ europæiske akvakultur og sea-ranchingsektor

har man brudt artsbarriererne, og kan teoretisk flytte egenskaber fra en hvilken som helst art til fisk. Hvor den mængde gener, der tidligere 'var til rådighed' var begrænset til den pågældende art, er der således i dag tale om, at hele den samlede genpulje blandt planter, dyr, fisk og mikroorganismer er til rådighed.

Fisk er særligt velegnede til gensplejsning, da de producerer et stort antal identiske ægceller, og fordi befrugtningen samt klækning/vækst foregår udenfor kroppen (Hew, 1989). Opsummerende foregår udviklingen af transgene fisk indenfor 3 felter (Jelsøe, Jespersen, Lassen & Rank, 1990, s.101):

- *Tilpasning af fisk til miljøet

- *Forøgelse af væksthastigheden

- *Styrkelse af immunsystemet

Forskningen i miljøtilpasning er rettet imod at give fiskene bedre vækstbetingelser i det miljø hvor de dyrkes eller sættes ud. Forskningen har hidtil hovedsagelig været rettet imod temperaturresistens, men der er også foregået forskning i tungmetalresistens (Jelsøe, Jespersen, Lassen & Rank, 1990, s.102). Potentialet i at gøre opdrætsfiskene mere temperaturresistente er, at man derved dels vil kunne forlænge akvakultursæsonen, dels flytte den nordlige grænse for, hvor der kan dyrkes fisk i akvakultur, yderligere mod nord. Temperaturresistensen opnås ved at flytte et gen, der koder for dannelsen af et glycoprotein fra en arktisk flynder til opdrætsfiskene. Derved produceres glycoproteinet, der fungerer som frostvæske, i blodet på værtsfiskene. Forskningen har været udført på bl.a. regnbueørreder og laks og har resulteret i en forbedring af overlevelsen i koldt vand. Hvor normale laks og ørreder normalt kun kan tåle vandtemperaturer ned til $-0,7^{\circ}\text{C}$, kan de transgene tåle temperaturer ned til mellem $-1,4$ og -2°C . Der er med succes konstrueret transgene laks, der både udtrykker genet

(producerer proteinet) og nedarver den nye egenskab (Shears, m.fl., 1991).

Forskning i forøgelse af væksthastigheden for opdrættede fisk, har været et af de primære indsatsområder for udviklingen af gensplejsede fisk. Arbejdet er foregået indenfor en række forskellige arter, heriblandt laks og regnbueørreder. En af måderne at forøge væksthastigheden på er ved at flytte væksthormogener fra pattedyr eller andre fisk til opdrætsfisk. Der er flere rapporter om succesfuld indsættelse af væksthormogener, som både udtrykkes og nedarves i f.eks. regnbueørreder og laks (Thorgaard (1992)), (Devlin, Yesaki, Blagi, & Donaldson, (1994)). De indsplejsede væksthormogener kan betyde en mangedobling af vækstraten, der er således rapporteret om forøgelser på helt op til 600% for laks (Dü m.fl., 1992).

Fisk dyrket i akvakulturer er specielt udsatte for sygdomsangreb, dels fordi sygdomme lettere spredes i de tætbefolkede anlæg, dels fordi de har svækket modstandskraft (Grinde, 1989). Problemerne med bakterieforårsagede sygdomme er hidtil blevet behandlet med antibiotika eller chemoterapeutica, som injiceres direkte i fiskene eller tilsættes foderet eller vandet. Der er imidlertid ingen kommercielt tilgængelige vacciner for virusinfektioner, eneste løsning i disse tilfælde er derfor at slå den inficerede bestand ned (Chen & Powers 1990). Gensplejsningsteknikkerne giver imidlertid mulighed for i fremtiden at fremstille gensplejsede mikroorganismer, som kan producere vacciner imod såvel virus- som bakterieinfektioner, til betydeligt lavere priser. En anden mulighed genteknologien åbner op for, er at indsplejse gener, der gør fisk sygdomsresistente (Chen & Powers, 1990).

Som det fremgår er udviklingen af transgene fisk forholdsvis langt, især hvad angår overførsel af temperaturrestensgener og væksthormogener. Der er således lavet forsøgsudsætninger af transgene karper og havkatte i USA (Fox, 1992). Forventningerne til fremstillingen af transgene fisk er store, men det

anerkendes samtidig, at der er en række tekniske og miljømæssige problemer, der må afklares (se f.eks. Kapuscinski, 1990), transgene fisk må således tidligst forventes på markedet efter årtusindskiftet.

Forbrugeren og kontrollen med havets ressourcer

Selvom der er nogle øvre rammer for omfanget af akvakulturproduktionen i kraft af miljøets bæreevne og fiskemels-fælden, er produktionen langt fra at nå disse grænser på globalt plan. I den danske fiskesektor er akvakulturindustrien særlig vigtig i forhold til forsyningerne af laks og ørreder, hvor den er totalt dominerende - et forhold, der næppe vil ændres i de kommende år. Den lille andel af den danske forsyning af laksefisk, der ikke stammer fra dambrug, er endvidere næsten total afhængig af sea-ranching.

Det er næppe sandsynligt at denne udvikling, der er blevet kaldt 'den blå revolution' (Coull, 1993), på kortere sigt vil være kendetegnende for den danske fiskesektors forsyning af fisk. På lidt længere sigt er der imidlertid sandsynlighed for, at sea-ranching kan få betydning som en vigtig del af fundamentet for fiskeriet efter fladfisk og en støtte for torskefiskeriet.

Den teknologiske udvikling, som overgangen fra fangst af vilde fisk til fangst af plejede fisk (sea-ranching) eller dyrkning af fisk i akvakultur, får konsekvenser for fiskenes kvalitet. Det handler i første omgang om den immaterielle kvalitet, her eksemplificeret ved de miljøeffekter produktionsmåden kan have. Disse konsekvenser er et eksempel hvordan kontrolrelationen resulterer i en teknologisk udvikling, som igen giver forbrugerne nogle nye vilkår for indflydelse, både i form af de nye sektorstrukturer de vil resultere i og i form af de nye kvalitetsparametre, de skal forholde sig til.

De miljømæssige konsekvenser af sea-ranching og akvakultur har været diskuteret intensivt i en årrække. I forhold til sea-

ranching har diskussionerne specielt drejet sig om konsekvenserne af udsætningerne af laksefisk, i form af forringelser af arvemassen i de vilde fiskepopulationerne. Samme debat har også været rejst i forhold til fisk, der undslipper fisk fra akvakulturanlæg

De miljømæssige problemer, der diskuteres i forbindelse med havbrug er lokale forurening fra ikke-spist foder (protein, fedt, kulhydrat, fosfor, vitaminer, vitaminer, farvestoffer og evt medicin) og fiskenes fækalier. Disse udledninger af organiske stoffer og næringssalte kan medføre vækst i produktionen af plankton og alger, med iltsvind tilføje, og kan dermed få konsekvenser for den naturlige fauna og evt flora (Horsted & Christensen, 1991). Dambrug, typisk placeret i forbindelse med strømmende vand, har været forbundet med lignende problemer nedstrøms for dambruget.

En anden konsekvens af akvakultur har været spredninger af sygdomme og parasitter. Problemstillingen har især været aktuel i Norge, hvor der har været store dødsfald i en række laksestammer forårsaget parasitter, som er indført med importerede opdrætsfisk.

Undslupne, eller udsatte fisk, kan endvidere have en række konsekvenser for det omgivende miljø. På baggrund af foreliggende forskningsresultater, peges der på sandsynligheden for at opdrættede laks har en ringe gyde-succes end vilde, samt at undslupne laks sandsynligvis påvirker den naturlige populations gener. Disse genetiske ændringer vil resultere i ringere tilpasningsevne til miljøet, samt lavere produktivitet. (Heggerberg m.fl, 1993). Årsagen til forringelsen af genpuljen er, at opdrættede fisk består af store mængder fisk der stammer fra forholdsvis få forældre, mens spredningen er langt større blandt vilde fisk. Hertil kommer, at der ikke foregår en naturlig selektion (og dermed udrensning af 'dårlige gener') blandt de opdrættede fisk, i den del af deres levetid de tilbringer i opdrætsanlægget.

En fremtidig anvendelsen af transgene fisk i akvakulturen og sea-ranching byder på en række nye miljømæssige problemstillinger. Det er især indspejlingen af gener, der giver de transgene fisk en absolut fordel i forhold til deres vilde artsfæller, der kan blive et miljømæssigt problem (Lassen, 1990). Her er det værd at bemærke, at det er temperaturrestens og vækstrateforøgelse, der er den form for genspejling, der er længst fremme på fisk - to modifikationer, der netop vil betyde væsentligt ændrede egenskaber. Dermed er der mulighed for, at de transgene fisk spredes til økosystemer hvor arten ikke lever naturligt, eller at de får forbedrede overlevelseschancer i de økosystemer, der udgør deres naturlige udbredelse. I begge tilfælde vil der være risiko for forskydninger af de eksisterende balancer indenfor og imellem økosystemerne.

Ved siden af denne diskussion af de immaterielle kvaliteter, som også omfatter det etisk forsvarlige i at genspejle fisk, vil der også rejse sig en diskussion af den materielle kvalitet, nemlig spørgsmål om restindhold af hjælpeoffer som hormoner og medicin i konsumprodukterne fra akvakulturindustrien. Og i tilgift hertil spørgsmål af sundhedsmæssig karakter, som handler om konsekvenserne af at spise transgene fisk (se f.eks. Berbautz & Kryspin-Sørensen, 1994).

Oven i denne udvikling vil forbrugerne få et helt nyt sæt af kvalitetsparametre at forholde sig til. Kvalitetsparametre, som samtidig vil udgøre en udvidelse af hvad det er man skal vurdere, når man vurderer fiskekvalitet og som samtidig vil kræve en betydelig viden, for at de kan vurderes.

I tilgift til de kvalitetsmæssige konsekvenser af udviklingen, vil en overgang fra en udnyttelse af de fritlevende og ikke-kultiverede ressourcer i havet til de mere kontrollerede former for udnyttelse, også få konsekvenser for den struktur, som forbrugerne skal spille op imod, i tilfælde af at de ønsker at øve indflydelse på kvaliteten af fisken. En række nye led som fiskeforædler, foderproducent, industrifisker, genspejser og

medicinalproducent bliver således skudt ind imellem forbrugeren og fisken. En diskussion, der vil blive uddybet i kapitel 10 og 11.

Ved siden af disse nye udfordringer som kontrollen over naturen byder forbrugerindflydelsen, giver en øget kontrol også muligheder for at styre visse sider af kvaliteten af den producerede fisk. Det er f.eks. ikke en tilfældighed, at de første forsøg på at lancere 'en økologisk fisk' netop er udviklet i forhold til opdrættede fisk - selvom det i høj grad kan diskuteres om ikke havfangne fisk - som altså ikke kan mærkes - ikke i langt højere grad opfylder de stillede krav om fysisk indeslutning af fisken, indsamling af spildt foder og fækalier, forbud imod vækstfremmere og hormoner samt minimal brug af medicin (Debio, 1995).

Kapitel 7

RÅVAREDISTRIBUTION¹

Råvaredistributionen udgør forbindelsesleddet mellem selve fiskerisektoren og den efterfølgende forarbejdning i fiskeindustrien eller det direkte videresalg af fersk fisk. For forbrugerindflydelsen er der tale om en vigtig relation, for det er herigennem forbrugernes deres krav og ønsker formidles tilbage til kædens første led.

I 1992 landede udenlandske og danske fiskere i alt 440.000 tons fisk i de danske havne. Dette blev suppleret af en import over land, typisk på kontrakt og transporteret med lastbil, på omkring 410.000 tons - omregnet til hel fisk. Den fisk, der landes i danske havne, distribueres til de senere led i fiskekæden via tre kanaler:

*Landing til offentlig auktion og videresalg eventuelt gennem grossist

*Direkte landing i form af aftale (kontrakt) landinger til aftager.

*Direkte landing til salgsforening²

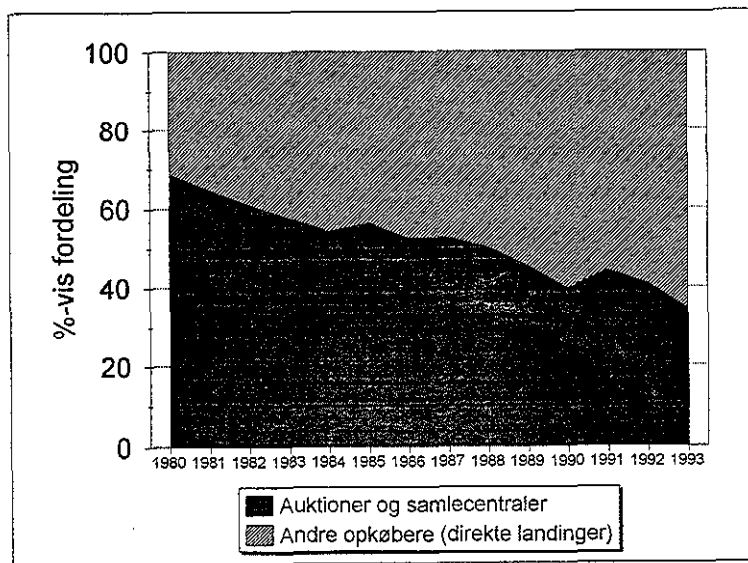
Der er en vis specialisering af fiskeforsyningen både indenfor de enkelte arter og for de forskellige anvendelser (COWIconsult, 1988b). Auktionerne, der fortrinsvis distribuerer mindre, blandede landinger, har således størst betydning for ferskfiskemark-

¹ Da det ikke er muligt at adskille fisk fra skal- og bløddyr, referer tal i dette kapitel til alle tre råvaregrupper.

² Salgsforeninger er sammenslutninger af fiskere, typisk på andelsbasis, som enten selv forarbejder medlemmernes fisk, eller sælger dem med henblik på videreforarbejdning.

kedet, hvor der er relativ stor og stabil efterspørgsel. I modsætning til dette er de direkte landinger, der fortrinsvis forsyner fiskeindustrien og arter med stort og stabilt udbud. I 1986 var de dominerende auktionsomsatte arter således eksempelvis sild (63%) og rødspætter (91%), mens makrel (96%) og torsk (64%) i højere grad omsattes ved direkte landinger. Det er ikke statistisk muligt at skille førststehåndsomsætningen af fisk på de tre typer, idet de direkte landinger slås sammen. Udviklingen i omsætningsformen fordelt på direkte landinger og auktioner fremgår af figur 12.

Figur 12 Procentvis fordeling af råvaredistributionen i fiskesektoren. Danske og udenlandske landinger efter omsætningsform.



Kilde: Egen figur, baseret på Fiskeriministeriet (1994).

Note: Inklusive rejer, skaldyr og bløddyr. Eksklusive muslinger.

Ser man på forsyningen af det industrielle fiskemarked, udgør det, som vist i kapitel 4, den absolut dominerende andel af fiskeomsætningen i Danmark.

Den udvikling i forholdet mellem fisk, der distribueres via auktioner og fisk, der landes direkte til aftager, som fremgår af figur 12, skal tages med det forbehold, at andelen af 'sorte' fisk er ubekendt. Det må formodes, at 'sorte' fisk gennem de seneste år har spillet en stadig stigende rolle for den danske fiskeforsyning - hvorimod det er uvist hvilken rolle de har spillet for forholdet mellem de to hovedforsyningskanaler. Denne problemstilling ligger imidlertid udenfor denne bogs rammer. På trods af dette må det dog antages, at omfanget ikke er så stort, at det rækker ved hovedtrækkene i den udvikling, der fremgår af figur 12. Af figuren fremgår det, at andelen af auktioner fisk er reduceret drastisk fra at være 70% i 1980 til knap 40% i 1992. Samtidig er sket noget nær en fordobling af importen af fiske over land i samme periode. En import, der formodentlig overvejende handles efter kontrakt - omend en del importeres efter omsætning på udenlandsk auktion. Det må således konstateres, at industriens fiskeforsyning bevæger sig altså fra kæden

fisker-auktion-(grossist)-fiskeindustri

til i stigende grad at ske gennem den forsimplede kæde

fisker-(grossist)-fiskeindustri

En udvikling, der stemmer godt overens med den trend, der er imod, at de senere led i fiskesektoren søger at opnå en større grad af kontrol med de tidligere led, en kontrol, der ikke kan opnås gennem den anonyme omsætning på fiskeauktionerne. Den samme hovedtendens gør sig i følge branchefolk (Leif Kold, pers. kom.) gældende i forhold til forsyningen af detailfiskemar-

kedet, hvor den traditionelle omsætningsform:

fisker-auktion-grossist-detailfiskehandler

i stigende grad afløses af:

fisker-grossist-detailfiskehandler

Den relative mindre betydning auktionerne har, afspejles også i at antallet af auktioner faldet fra 31 i 1964 til 18 i 1992.

Internationale ressourcecentre

Som det fremgik af kapitel 5 har importen af fisk, såvel i form af udenlandske fiskeres landinger i danske havne, som i form af import over land, tiltagende betydning for den danske fiskesektor. For at få et billede af udviklingstendenserne for den danske fiskesektors råvareforsyning, er det således nødvendigt også at se på de udviklingstræk, der præger den europæiske råvaredistribution af fisk.

For EU's fiskeforsyning, er det et generelt træk, at man i stigende grad er afhængig af import af fiskeråvarer. I 1990 var konsumfiskeimporten på 4,1 mill tons, mens fællesskabets samlede fangster lå på 4,9 mill ton. Denne massive import af fisk kombineret med koncentrationen i den europæiske fiskeindustri og de nye skærpede EU-hygieneregler³, der bl.a. stiller krav til håndteringen af fisk, er en del af baggrunden for den begyndende udvikling henimod en råvaredistribution, der er domineret af store internationale ressourcecentre, der dels kan håndtere fisk importeret til fællesskabet, og dels fællesskabets

³ Med Rådets direktiv om levnedsmiddelhygiejne (Rådet for de Europæiske Fællesskaber, 1993) skærpes kravene om hygiejne i forbindelse med tilberedning, forarbejdning, færdigbehandling, opbevaring, transport, distribution og salg af levnedsmidler - herunder fisk og fiskeriprodukter.

egne landinger (Symes, 1992; Symes, 1990).

David Symes (1992) argumenterer for, at de tiltag man allerede i dag kan se omkring Nordsøen til dannelsen af ressourcecentre, er begyndelsen til etableringen af store specialiserede faciliteter, der er i stand til at håndterer og forarbejde store mængder fisk. Disse ressourcecentre vil stille krav om bl.a gode og store havnefaciliteter; omfattende køleanlæg; nærtliggende forarbejdningsindustri og direkte adgang til det europæiske motorvejsnet. David Symes forudser fem internationale ressourcecentre i nordsøområdet. Et i Esbjerg, der fungerer som center for Norden. Herudover fire i hhv. Cuxhaven (Tyskland), Imuiden (Holland), Zeebrugge (Belgien) og Boulogne (Frankrig). Endelig forventes et nationalt ressourcecenter for det store britiske marked i Hull-Grimsby. Der eksistere allerede planer for at udvikle de eksisterende faciliteter i Boulogne, der håndterer ca. 250.000 tons fisk.

Set fra en dansk synsvinkel, er det spørgsmålet om udviklingen vil gå i den retning David Symes skitserer, da den danske fiskeforsyning, så entydigt som det er tilfældet, er rettet imod forsyning af fiskeindustrien, og ikke imod ferskvaremarkederne i Syd- og Centraleuropa. Lander i Danmark vil derfor formodentlig også i fremtiden ske, så transporten til industrien optimeres, hvad det relativt store antal fiskerihavne fordelt langs kysterne kombineret med en velfungerende infrastruktur til lands, allerede i dag kan besørge. Da den danske fiskeindustri er lokaliseret over det meste af landet (og altid tæt på landingsfaciliteter), dog med hovedvægten (40% af virksomhederne) i Ringkøbing og Nordjyllands amter, vil den ikke umiddelbart have fordel af en centraliseret forsyning i Esbjerg.

Forbrugerne og råvaredistributionen

For den indenlandske forsyning af fisk er udviklingstendensen relativ tydelig. Såvel forsyningerne af ferskfiskemarkedet som

forsyningen af det industrielle marked sker ved, at auktionsledet i stigende omfang springes over - dog sker førstegangsoomsætningen af fisk stadig ved auktion for knap 40%'s vedkommende.

For forbrugeren er resultatet af denne udvikling, en mere gennemskuelig råvaredistribution, der udvikler nogle direkte (sociale) relationer (direkte landinger og kontraktlandinger) som afløsning for nogle meget indirekte (sociale) relationer i form af auktioner, som traditionelt har omsat 'anonyme' fisk. Auktionsomsatte fisk videresælges udelukkende med oplysninger om deres umiddelbare (materielle) spisekvalitet, efter EU's kvalitetskategorier. Der sker således hverken formidling af oplysninger om fisker, fangststed, fiskens alder eller fangstmetode. Dette udgør en absolut barriere for at de senere led kan stille direkte krav via råvareomsætningen til de tidligere led i kæden.

Udviklingen af distributionsformen til mere gennemskuelige og kontrollerbare relationer, som de direkte landinger og kontraktlandinger, skal bl.a. ses som en direkte reaktion på dette - som det også fremgår af de efterfølgende kapitler - og altså om et ønske fra kædens senere led om at opnå kontrol med kvaliteten også før råvareomsætningen. Med disse mere direkte omsætningsformer bliver det således principielt muligt at få præcis viden om kvaliteten som andet end en placering i EU's kvalitetskategorier, og videreformidle eventuelle ønsker fra forbrugerne til de relevante led i kæden.

Kapitel 8

FISKEINDUSTRIEN

Fiskeindustrien spiller en af hovedrollerne i den danske fiskesektor. Langt hovedparten af fiskene gennemgår en eller anden form for industriel forarbejdning, som igen har konsekvenser for kvaliteten af den fisk der siden sælges i supermarkederne. Fiskeindustrien kommer således til at spille en væsentlig rolle både i kraft af dens direkte betydning for kvaliteten af fisken og som en potentielt magtfuld aktør i forbindelse med formidlingen af forbrugerinteresser tilbage i sektoren.

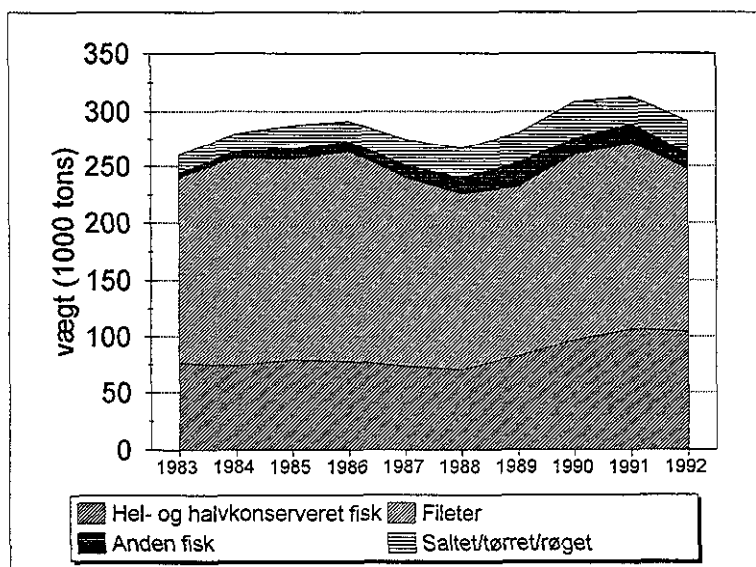
Som branche betragtet er den danske fiskeindustri er en meget heterogen branche, der spænder over en række forskellige produkttyper fra røgvarer, hermetik over fileter til færdigretter. Producenterne kan groft inddeles efter disse produkttyper i *filetindustrien*, *producenter af salt-/tør- og røgvarer* og *fiskehermetikindustrien*, selvom det er undtagelsen, findes der dog producenter, der driver virksomhed indenfor flere produktområder.

Fiskehermetikindustrien fremstiller fiskeprodukter i form af hel- eller halvkonserves, som omfatter en række produkttyper fra fisk i egen lage til forskellige mere tilberedte produkter som fisk i forskellige marinader eller sovse. Røgvareproducenterne fremstiller fortrinsvis røgede sild (som typisk varmrøges) og røgede laks (som koldrøges). Producenter af saltvarer fremstiller dels råvarer til hermetikindustriens produktion af marinerede sild, dels saltet torsk til eksport. Endelig er der en lille produktion af klipfisk (tørret, saltet torsk).

Filetindustrien, der er den absolut dominerende industri, producerer ferske eller (blok)frosne fileter af rundfisk (typisk torsk) eller fladfisk (typisk rødspætter). Størstedelen af

filetindustriens produkter eksporteres som halvfabrikata, der viderforarbejdes i importlandet.

Figur 13 Udviklingen i den danske fiskeindustri's salg af egne produkter. Vægt.



Kilde: Egen figur, baseret på Fiskeriministeriet (1993a).

Note: Opgørelsen er baseret på industrier med over 6 ansatte. Se endvidere noten til figur 15.

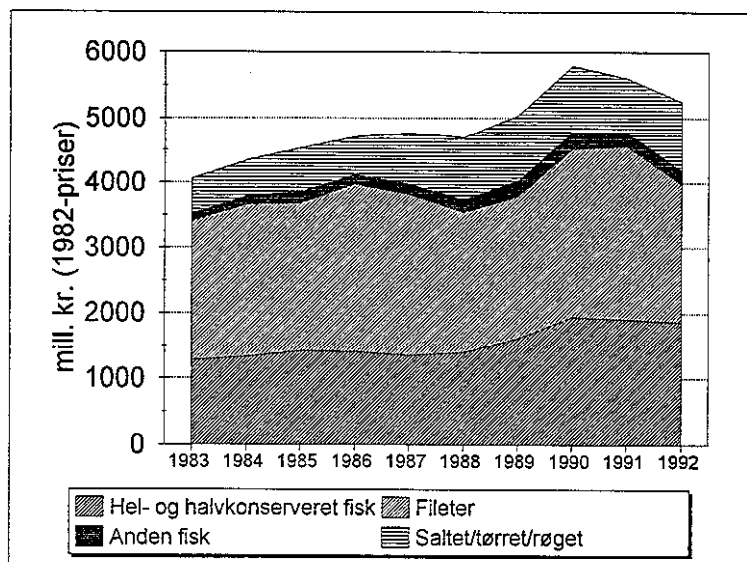
Produktion i filetindustrien foregår almindeligvis ved en høj mekaniseringsgrad, hvor transport, flåning og selve filetering foregår maskinelt, mens kontrol og efterfølgende trimning sker per. håndkraft. I visse tilfælde, f.eks. ved store størrelser eller ønske om høj kvalitet, kan filetering foregå manuelt. De færdige fileter sælges enten uden videre forarbejdning, eller forarbejdes

yderligere til panerede fileter, eller indgår i mere sammensatte retter (f.eks. færdigretter eller fyldte fisk).

Udviklingen i den danske fiskeindustri

Ser man på udviklingen i den samlede fiskeindustri, som fremgår af figur 13, har der været en stigende tendens i det samlede produktionsvolumen, dog med et dyk i slutningen af 1980'erne og en mindre nedgang i 1992.

Figur 14 Udviklingen i den danske fiskeindustris salg af egne produkter. Værdi i 1982-priser.



Kilde: Egen figur, baseret på Fiskeriministeriet (1993a)

Note: Opgørelsen er baseret på industrier med over 6 ansatte. Se endvidere noten til figur 15.

Den samlede produktionsmængde er således godt 10% større i 1992, end den var i 1983. Denne udvikling i producerede mængder afspejles, som det fremgår af figur 14, også i udviklingen i fiskeindustriens indtægter ved salg af fiskeprodukter - omend udviklingen her er betydeligt kraftigere, idet det samlede salg er steget med 30% i perioden mellem 1983 og 1992, regnet i faste priser.

Betragtes forholdet mellem de enkelte dele af fiskeindustrien, udtrykt gennem deres produkttyper (figur 13 & 14), er det i hele perioden mellem 1983 og 1992 filetindustrien, der er dominerende underbranche. Filetindustrien udgjorde i 1992 50% af industriens salg baseret på vægt, og 40% baseret på værdi. I modsætning til dette er de saltede, tørrede og røgede produkter, som repræsenterer en højere forædlingsgrad. Mængdemæssigt udgør saltede, tørrede og røgede produkter således kun 10%, mens de repræsenterer 20% af den samlede produktionsværdi. Tilberedte og konserverede produkter udgør såvel mængdemæssigt som værdimæssigt 36% af den samlede produktion.

Fileter har i perioden mistet noget af deres betydning, hvor filetindustrien i 1983 vægtmæssig udgjorde næsten 2/3 af det samlede salg (63%), var det i 1992 altså reduceret til halvdelen (50%) - værdien af de producerede fileter har gennemgået en tilsvarende udvikling. Omvendt gælder det både for tilberedte og konserverede produkter, samt for saltede, tørrede og røgede fisk, at der er tale om en stigning i den relative andel af såvel vægt som værdi.

Betragtet under et, er der altså en tendens til at det er de produkter, der repræsenterer en højere forarbejdningsgrad (hel- og halvkonserves samt saltede, tørrede og røgede produkter), der er i fremgang på bekostning af de mindre forarbejdede fileter. Denne udvikling undersøges nærmere i de to næste afsnit, der ser på den del af industrien, der laver fileter og konserves og på den del, der laver saltede, tørrede og røgede produkter.

Filet- og konserverindustrien

Udviklingen i de vigtigste underbrancher under fiskeindustrien (filet- og hermetikindustrien) viser, at hvor de stod for 76% af industriens samlede salg i 1992, er deres andel faldet noget siden 1983, især p.g.a. filetindustriens reducerede betydning. Den samlede omsætning i denne del af fiskeindustrien (gengivet i figur 15, næste side) viser imidlertid en markant fremgang, hvor der i 1982 var tale om en omsætning på 4,2 mia. kr, var denne i 1992 steget med 50% til 6,3 mia i 1992, regnet i 1982-priser.

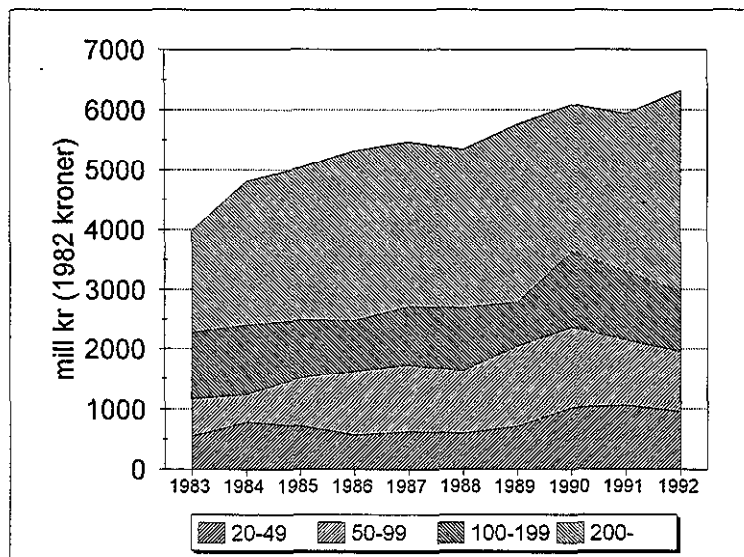
Omsætningsfremgangen er dog ikke fordelt jævnt på de forskellige virksomhedsstørrelser, idet der er en tendens til at de større virksomheder sidder på en stadig større del af den samlede omsætning. Hvor firmaer med over 200 ansatte i 1982 stod for 43% af den samlede omsætning, stod de i 1992 for 53%. Fremgangen i denne gruppe er sket på bekostning af alle andre størrelsesgrupper, men især de mellemstore (100-199 ansatte) der er gået tilbage fra 28% til 16%.

I takt med omsætningsfremgangen er det samlede antal af filet- og konserverindustrier med over 20 ansatte blevet reduceret med en femtedel siden 1983, fra 56 i 1983 til 44 1992. Koncentrationen i denne del af fiskeindustrien understreges yderligere af udviklingen i antallet af virksomheder i de enkelte størrelsesgrupper. Hvor der i 1983 var 9 virksomheder med over 200 ansatte, som stod for 43% af den samlede omsætningen, var der i 1992 kun 5 virksomheder, der til gengæld sad på 53% af omsætningen.

Antallet af mellemstore virksomheder er ligeledes reduceret kraftigt (fra 14 til 6), men her er omsætningsandelen reduceret tilsvarende. De mindre virksomheder (20-100 ansatte) viser kun mindre udsving i såvel omsætningsandele, som antallet af produktioner. Alt i alt er der altså tale om en meget markant koncentration blandt de største virksomheder, hvor der på samme tid er tale om at antallet af virksomheder falder, og at

deres relative andel af den samlede produktion stiger.

Figur 15 Omsætningen i fiskehermetik- og fiskefiletindustrien for firmaer med mere end 20 ansatte. 1982-priser, fordelt på størrelsesgrupper.



Kilde: Egen figur, baseret på Danmarks Statistik: Regnskabsstatistik for industrien.

Note: Opgørelsen er foretaget på firmabasis således, at koncerners omsætning så vidt muligt er fordelt på de enkelte produktionsmæssige enheder. Opgørelserne af salget er i denne figur baseret på både salg af egne produkter og videresalg af andres produkter for industrier med over 20 ansatte, hvorfor figuren ikke er direkte sammenlignelig med figur 13 og 14, der er udelukkende baseret på salg af egne produkter for industrier med over 6 ansatte. Opgørelsen inkluderer omsætning hidrørende fra skal- og bløddyr.

Koncentrationstendensen indenfor fiskehermetik og -konserver afspejler den noget turbulente udvikling, der har hersket i hele konsumfiskeindustrien op gennem 1980'erne. Forandringerne kan ses som en reaktion på den overdimensionering, der skete af fiskeindustrien som følge af de jævnt stigende råvaretilførsler igennem 1960'erne og 1970'erne. De voksende tilførsler blev fulgt op af en vækst i forarbejdningskapaciteten, der så resulterede i en overkapacitet, i takt med at ressourceførslen stabiliseres. I 1985 havde man således en generel kapacitetsudnyttelse på omkring 50%, på filetmaskiner til rundfisk (torsk) (COWIconsult, 1988b, s.9.1ff). Kun i højsæsonen (februar-marts) nåede kapacitetsudnyttelsen op omkring 75%. For silden var situationen endnu værre, idet kapacitetsudnyttelsen på årsplan lå på ca. 25% af filetmaskinerne. Fladfisk adskiller sig fra dette billede, idet der var fuld kapacitetsudnyttelse.

Turbulensen har på den ene side resulteret i lukninger af en række produktioner. På den anden side har den ført til en række fusioner og forsøg på at samle væsentlige dele af den danske filetindustri i een koncern af international størrelse: Foodmark koncernen, det tidligere SN-invest. Foodmark overtog i 1990 først kontrollen med Rahbæk-gruppen og senere Thorfisk-gruppen og Hugo Møgelberg Fiskeindustri samt det skotske Mac Fish, herudover er endnu et par mindre fiskeindustrier lagt ind under koncernen. Håbet om at samle dele af Dansk fiskeindustri i en koncern af international klasse brast dog, da Foodmark i 1994 måtte sælge Rahbæk gruppen, der omfattede tre virksomheder, til den engelske Albert Fischer Group.

En anden koncentration i sektoren er sket i produktionen af marinerede sild, hvor det svenske Procordia A/B under datterselskabet Abba A/S har samlet en vifte af danske fiske- og skaldyrsproducenter, med udgangspunkt i det tidligere Marina

Danish Seafood¹.

I 1993 var situationen den, at der i toppen af den danske fiskeindustri var fem større virksomheder med en omsætning på 500 mill. eller derover (hvoraf nogle er samlet i koncerner): A. Espersen A/S (792 mill. kr); Rahbæk Fisk (815 mill. kr); Thorfisk A/S (1.018 mill. kr); Royal Greenland Seafood A/S (1.815 mill kr); Abba Seafood A/S (584 mill. kr).

Betragter man alene de tilberedte produkter kan man se tendensen til en forøget forarbejdningsgrad. Denne produktgruppe udgøres af produkter, der er forarbejdet udover filetstadiet, og inkluderer således panerede fileter, marinerede sild og hermetik. Den samlede produktionsværdi indenfor denne gruppe er steget mere end den generelle stigning i hele branchen, således at de i 1992 udgør 36% af det samlede salg, mod 31% i 1983.

To af de interessante undergrupper under kategorien 'tilberedte produkter' er panerede, frosne fiskefileter og egentlige færdigretter. Indtil midten af 1980'erne er forholdet mellem færdigretter og fileter nogenlunde konstant - både værdimæssigt og vægtmæssigt. Således udgør færdigretterne 16-17% af den samlede vægt og 13-15% af den samlede værdi. Efter 1987 sker der imidlertid en markant vækst i færdigretternes andel, således at de i 1992 udgør 26% af vægten og 28% af værdien. (Her er set bort fra 1991, hvor der er et markant drop i såvel vægt som værdi.) Færdigretterne får således fordoblet deres relative betydning i perioden - vel at mærke samtidig med at der produceres et jævnt stigende volumen af de to tilberedte produkter tilsammen (ca 20.000 tons i 1982, imod ca 27.000 tons i 1991 og ca 24.000 tons i 1992). (Baseret på: Danmarks

¹ Siden 1989 er følgende produktioner samlet under den nuværende Procordia koncern: Esbjerg Hermetikfabrik A/S, Nyborg Sild A/S, Nørresundby Fiskeindustri A/S, Glyngøre Limfjord, Nibe Fiskeindustri, Løgstør Fiskeindustri. En række af produktionerne er efterfølgende nedlagt og produktionen koncentreret på de tilbageværende.

Statistik; Varestatistik for industrien)

Under et er der altså tale om en udvikling i slutningen af 1980'erne og begyndelsen af 1990'erne imod en stadig højere forarbejdningsgrad, både i form af relativt flere tilberedte produkter overhovedet, og repræsenteret ved en forskydning indenfor de tilberedte produkter betragtet som selvstændig gruppe.

Røg- og saltindustrien.

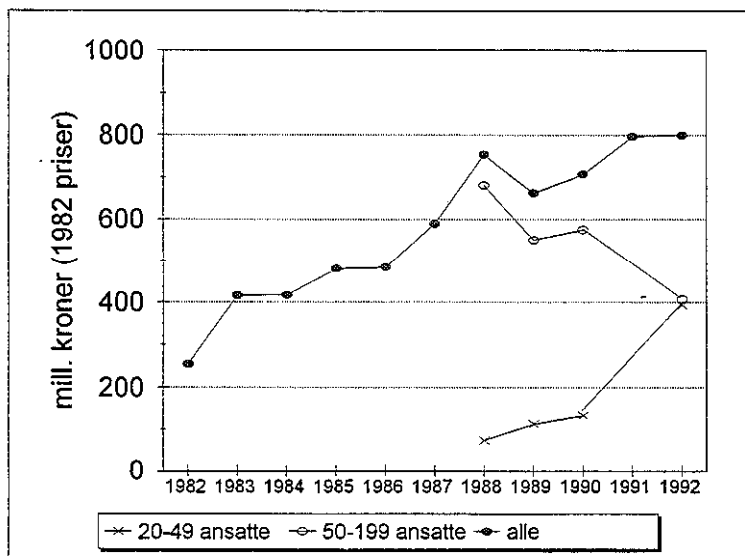
Den relative vækst op gennem 1980'erne, i den del af fiskeindustrien, der fremstiller røg- og saltvarer har været endnu mere markant end i den resterende fiskeindustri. Fra en samlet omsætning, i den del af branchen, der har mere end 20 beskæftigede, i 1983 på 417 mill. kr, er omsætningen fordoblet, og udgør i dag ca. 800 mill. kr (i 1982-priser).

Som det fremgår af figur 16 (se næste side), er der siden 1988 sket en omstrukturering af branchen, idet de større virksomheders (50-199 ansatte) andel af omsætningen er faldet fra 90% til 51% i 1992.

Denne udvikling skal formodentlig ses som en følge af at væksten i delbranchen i høj grad skyldes den ekspanderende produktion af røgede laks i mindre virksomheder, på baggrund af importerede havbrugslaks fra især Norge. Værdien (1982-priser) af hele delbranchens salg af røgede laks er således vokset til 660 mill kr i 1992, eller næsten tre gange så meget som i 1983. Vægtmæssigt har der været tale om mere end en firdobling, således at der i 1992 blev produceret 9.500 tons røget laks. (Danmarks Statistik: Varestatistik for industrien).

Tendensen indenfor denne delbranche går således imod de tendenser, der kan konstateres i resten af sektoren da der her faktisk er sket en decentralisering af produktionen på mindre virksomheder siden 1988.

Figur 16 Omsætningen i fiskerøg- og fiskesaltningsindustrien for firmaer med mere end 20 ansatte. 1982-priser, fordelt på størrelsesgrupper.



Kilde: Egen figur, baseret på Danmarks Statistik: Regnskabsstatistik for industrien.

Note: Opgørelsen er af Danmarks Statistik foretaget på firmabasis, således at koncerners omsætning så vidt muligt er fordelt på de enkelte produktionsmæssige enheder.

Proces og produktudvikling

For overskuelighedens skyld skelnes der i det efterfølgende afsnit mellem udvikling af nye produkter og udvikling/indførelse af ny teknologi. I praksis er det ikke altid muligt at foretage denne skelnen, da udvikling af nye produkter på den

ene side kan være betinget af udvikling af ny teknologi og udvikling af ny teknologi på den anden side, ofte vil medføre at der sker produktmæssige ændringer.

Produktudviklingen i den danske fiskeindustri

Udviklingen gennem de seneste år, hvor en stigende andel af industriens produktion udgøres af relativt højt forarbejdede produkter, kan ses som et forsøg på at udnytte det økonomiske potentiale, der ligger i at forestå så stor en del af forarbejdningen før eksport, som muligt. En forøget forarbejdningsgrad af de produkter, der eksporteres, er også en af de udfordringer, der peges på i perspektivplanen for den nordjyske fiskesektor (DIFTA, 1994, s.94).

En mere generel vurdering af den danske konsumfiskeindustri foretaget for Fiskeriministeriet og Jordbrugsdirektoratet, peger især på færdigretter, men også panerede produkter, som de produktområder hvor der er de største potentialer for en fremtidig udvikling (Fiskeriministeriet & Jordbrugsdirektoratet, 1994, s.64). Industriens kompetence indenfor disse områder vurderes imidlertid at være mindre end for andre produktområder, som fileter og røgvarer. Dette gælder især for færdigretter, hvor industriens kompetencer dels er samlet på ganske få virksomheder, og dels, samlet set, vurderes at være mangelfuld. Der er altså tale om at industrien står stærkest på produktion af relativt lavt forædlede produkter, mens den står svagere på de højere forarbejdede. Som konsekvens af disse vurderinger anbefaler analysen netop på at panerede produkter og færdigretter (sammen med emballage) skal udgøre udviklingsplatformen for de kommende års indsats indenfor fiskeindustrien (Fiskeriministeriet & Jordbrugsdirektoratet, 1994, s.67)

De direkte udviklingsomkostninger (inkl emballageudformning mm.) til en ny færdigret blev af COWIconsult vurderet til 2-300.000 kr i 1988 (COWIconsult, 1988b, s.6.37) og må, da

produkternes levetid på markedet er begrænset, betragtes som en barriere for især de mindre fiskeindustrier. I tilgift til disse forholdsvis omkostningstunge udviklinger af nye produkter, foregår der også en produktudvikling, der i højere grad har karakter af receptmæssige ændringer med udgangspunkt i eksisterende produkter, som er forholdsvis billig. Der kan f.eks. være tale om ændringer af panaderne til panerede produkter eller sammensætningen af sovse eller marinader.

Procesudvikling i den danske fiskeindustri

Hvor produktudviklingen i sin rene form har til formål at forøge markedsandelene gennem udvikling af nye eller justering af eksisterende produkter, er det primære formål med den rene procesudvikling enten at opnå en kostprisfordel, så fortjenesten i en periode bliver større, eller at være i stand til at sænke prisen, og derved opnå en øget markedsandel.

En af de procesmæssige udviklinger, der tidligere har været i fokus, er automatiseringen af fileteringen, for dermed at opnå en reduktion i lønudgifterne. Resultatet ses således i dag i form af at, alle fileter produceres på filetlinier - dog undtagen specialproduktioner, hvor der kræves særlig høj kvalitet. At der er tale om en udvikling, der formodentlig vil fortsætte antydes af et interview med Peder Hyldtoft fra Poul Agnar Fiskeindustri A/S, som gav udtryk for at man forventede, at der omkring slutningen af 1990'erne vil være færdigudviklet fuldautomatiseret filetering, trimning, og skæring (Peder Hyldtoft, pers. kom)². Med introduktion af et fuldautomatiseret produktionsanlæg forventede man en yderligere reduktion i den daværende arbejdsstyrke på 300, til det halve.

I takt med at fiskeindustrien er blevet automatiseret, er udbytteprocenterne faldet og udgør i dag et økonomiseringspo-

² Siden interviewet er Poul Agnar Fiskeindustri A/S lukket.

tentiale, som man søger at udnytte gennem justering og trimning af eksisterende teknologi. På den noget mindre Bagenkop Fisk Amba har man således i løbet af en kortere årrække øget udbyttet på fileteringslinierne fra 40% til 47%, med forventninger om en yderligere forøgelse til 50% (Poul Rasmussen, pers. kom.).

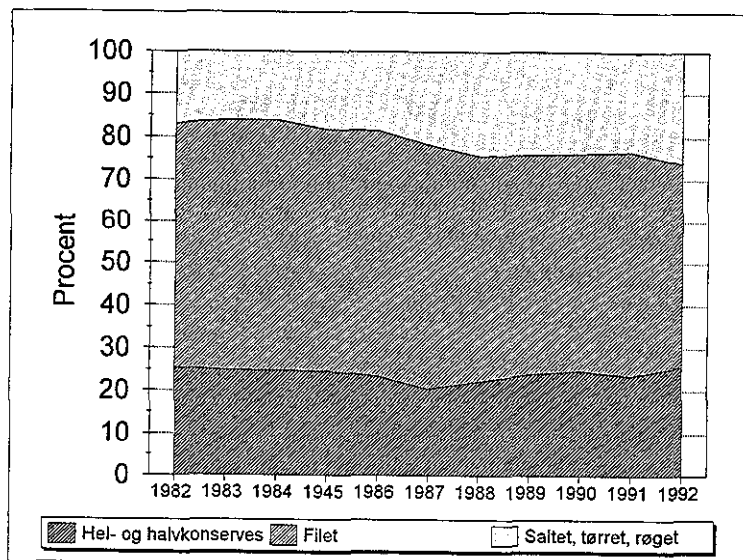
Denne teknologiske udvikling, der kan karakteriseres som en videreudvikling af den eksisterende teknologi, centreret omkring filetlinierne, er ikke udtryk for at der sker teknologiske spring. Denne udvikling suppleres imidlertid af (foreløbigt vage) tendenser til at introducere helt ny teknologi i fiskeindustrien. Der er de senere år foregået en del forskning i anvendelsen af nye bioteknologier i fiskeindustrien i form af enzymteknologi. Indsatsområderne har dels været udvikling af metoder til at accelerere modningsprocesser, dels metoder til enzymatisk afskindning af fisk, og dels metoder til enzymatisk fjernelse af hinder omkring lever og rogn (Jelsøe, Jespersen, Lassen & Rank 1990, s.111ff.). Enkelte af disse metoder er udviklet til produktionsmæssigt stade og anvendes i dag i fiskeindustrien.

Procesmæssige ændringer vil ofte medføre produktmæssige ændringer af mere eller mindre radikal karakter. Det må forventes de mere radikale teknologiskift også medfører de mest radikale forandringer i kvaliteten. Det klassiske eksempel på dette er introduktionen af syremodnet sild. Her modnes en sild, der efterfølgende skal marineres, med eddikesyre i løbet af ca en uge, hvor traditionelt modnede sild modnedes i op til et år i tønder. Syremodningen medførte imidlertid en ændring af spisekvaliteten af silden, hvad der på den ene side har ført til den 'udvikling' af 'gammeldags modnede' sild, man har set de seneste år, og på den anden side til forsøg på at accelerere de traditionelle modningsprocesser ved at forsøge at tilsætte ekstra mængder af de enzymer, der er medvirkende ved den 'gammeldags' modningsproces (Jelsøe, Jespersen, Lassen & Rank 1990, s.111ff.).

Industriens fiskeeksport

Som det fremgik af kapitel 4, er fiskesektoren, og dermed også fiskeindustrien i høj grad eksportorienteret. Danmarks eksport af tilberedte fiskeprodukter (fileter, konserver samt salt-/rør/røgvarer) er vokset nogenlunde jævnt fra at udgøre 3,4 mia. kr i 1982 til i 1992 at udgøre 5,2 mia. kr (i 1982 priser).

Figur 17 Procentvis fordelingen af værdien af den danske fiskeeksport på produktgrupper.



Kilde: Egen figur, baseret på Fiskeriministeriet (1992) & Fiskeriministeriet (1993a)

Note: Figuren angiver den samlede fiskeeksport, og inkluderer reeksport og grossisters handel med fiskeprodukter.

Udviklingen i absolutte tal kan imidlertid ikke direkte tages som udtryk for udviklingen i fiskeindustriens eksport, da den inkluderer reeksport af importerede fiskeprodukter og den værdiforøgelse, der sker i forbindelse med eventuel handel via grossister, hvorfor den eksport der fremgår, vil være noget overvurderet i forhold til den reelle.³ Det må dog vurderes at industriens fiskeeksport udgør så stor en del af den samlede eksport, at disse forbehold ikke er af væsentlig betydning for udviklingen i sammensætningen af eksporten, hvorfor denne i det følgende vil blive taget som udtryk for udviklingen i sammensætningen i industriens eksport.

Som det fremgår af figur 17 følger sammensætningen af eksporten nogenlunde udviklingen i sammensætningen af industriens produktion (figur 14). Det kan dog konstateres, at der sker en forskydning således, at de relativt højt forarbejdede produkter (tilberedt/konserveret) får en relativt større betydning

Fileternes andel af fiskeeksporten falder fra 58% i 1982, til 48% i 1992, mens andelen af produkter af højere tilberedningsgrad stiger tilsvarende fra 42% til 52% i perioden.

Forbrugerne og fiskeindustrien

Den danske fiskeindustri har gennem de seneste år været præget af en meget markant koncentrationstendens indenfor de vigtigste produktområder (fileter og hermetik). Koncentrationen har ført til, at få meget store virksomheder i dag dominerer denne del af branchen. Den mindre betydningsfulde produktion af salt- og røgvarer har gennemgået en modsat udvikling, mod en mindre grad af koncentration, hvilket især skal tilskrives en fremgang i produktionen af røgede laks i mindre virksomheder.

³ Hertil kommer at udviklingen i disse to forhold er af betydning for tolkningen af eksporten, som den er gengivet i figur 17.

For forbrugerindflydelsen betyder denne udvikling, en forandring af magtforholdene i de sociale relationer, der tager afsæt i industrien. Her vil det således være større og dermed potentielt mere magtfulde aktører, der kommer til at spille hovedrollen i forarbejdningseleddet. På den ene side giver dette - alt andet lige - mulighed for en mere effektiv gennemførelse af krav i forhold til de tidligere led, på den anden side betyder det også en mere magtfuld modspiller i forhold til gennemtvangelse af forbrugerinteressen, som den formidles fra de senere led.

På produksiden kan der ses tendenser til at produkter af større forarbejdningsgrad får stigende betydning både for fiskeprodukter som helhed, og indenfor de tilberedte produkter. Konkret kommer det til udtryk som en absolut og relativ fremgang for produkter som færdigretter, panerede fileter og røgede laks. En fremgang der især sker på bekostning af den trods alt stadig dominerende produktion af halvfabrikata i form af fileter. Fremtiden vil formodentlig vise en fortsat fremgang for produkter af færdigrettypen hvilket igen vil forstærke koncentrationstendensen i branchen, dels på grund af de relativt store udviklingsomkostninger, der er forbundet med den løbende udvikling af nye færdigretter, dels på grund af at kompetencen allerede er samlet i få større virksomheder.

Den mest betydningsfulde konsekvens af dette for forbrugerne, er, at produkterne bliver mere og mere sammensatte - og dermed uigennemskuelige. Dermed kræves et øvet vidensniveau hos forbrugerne og et øget informationsniveau på produkterne for at forbrugerne kan træffe et bevidst informeret valg.

På den procesteknologiske side er udviklingen på den ene side rettet imod en øget automatisering af den eksisterende halv-automatiske produktion, det vil sige en udvikling, der kan karakteriseres som en fortsættelse af den hidtidige udvikling. På den anden side går den teknologiske udvikling imod en introduktion af nye teknologier, som eksemplificeret ved de

enzymatisk baserede delprocesser til fjernelse af skind og hinder.

Det må forventes, at såvel den mere radikale teknologiske udvikling, som en yderligere automatisering af produktionen vil være relativ kapitalkrævende. Dermed må det forventes at de vil bidrage til en yderligere forstærkning af den igangværende braklægning af især de mindre producenter af fileter eller filet-baserede produkter - og dermed en yderligere (magt)koncentration indenfor branchen.

Ved siden af dette vil konsekvensen for forbrugerindflydelsen være en forandring i kvaliteten af de fiskeprodukter, man præsenteres for. Nye kvalitetsparametre vil komme til og andre afaktualiseres.

Kapitel 9

DETAILEDISTRIBUTION

Detaileddet repræsenterer på den ene side forbrugernes direkte kontakt til fiskesektoren og på den anden side det marked, som den øvrige sektor orienterer sig imod. Derfor bliver strukturen i detaildistributionen også vigtig dels for forbrugernes muligheder for at øve indflydelse, dels for magtrelationen videre tilbage til den øvrige sektor.

Som det tidligere er fremhævet, er det kun en marginal procentdel af den danske fiskesektors produktion, der distribueres til danske forbrugere. På baggrund af beregningerne i kapitel 4 kan det anslås, at det drejer sig om i størrelsesordenen 3-4%. Det er derfor relevant at betragte udviklingen på eksportmarkedet, da det må forventes at være trendsættende specielt for udviklingen i fiskeindustrien. Som følge af dette rummer det efterfølgende kapitel også en diskussion af udviklingen i England, der er et af de vigtige eksportmarkeder for den danske fiskesektor.

Den danske detaildistribution af fisk og fiskeriprodukter kan opdeles forholdsvis skarpt efter produkttyper. Detailfiskehandlen forhandler således ferske fisk, der som hovedregel ikke er industrielt forarbejdet. I modsætning hertil forhandler supermarkeds kæder (og i mindre omfang købmænd), industriens produkter, først og fremmest i form af frosne fiskeprodukter og hermetik. For en række produkter er der imidlertid tale om, at industrien leverer til såvel detailfiskehandlen, som til supermarkeder. Dette gælder især røgvarer, men i mindre grad også ferske fileter og visse former for hermetik. Omvendt forekommer det, som det fremgår af det efterfølgende, også at supermarkeder handler med fersk fisk.

Udviklingen i detailldistributionen af fisk

I andre europæiske lande har man set en udvikling hvor supermarkederne i stigende omfang udbyder fersk fisk enten emballeret, i montre, eller i selvstændige fiskebutikker inde i supermarkedet. I eksempelvis England foregår en stigende andel af fiskesalget på denne måde. Tesco, der med en omsætning på 27 mia £ i 1991 havde 19% af den engelske levnedsmiddeldetailhandel, og dermed er en af Englands to største kæder, er inde i denne udvikling. I 1992 havde 142 af deres 392 butikker kølemontre med fersk fisk, mens 158 havde en selvstændig fiskebutik. Selvom ferskfiskesalget udgør en stigende andel af fiskesalget i Tesco, betyder det ikke, at der gøres op med forsyningskæden. Der er, ligesom for de frosne produkters vedkommende, tale om at den ferske fisk kommer fra auktioner/ direkte landinger via fiskeindustrien til supermarkedet. Det er generelt, at supermarkeder ikke ønsker at handle fisk, der kommer via fisketorv. (Patric Leane, Pers. kom.). Baggrunden for denne mistro til fisk, der stammer fra fisketorvene, er supermarkedernes ønske om at kunne styre kvaliteten. En forudsætning for at kontrollere kvaliteten er kendskab til, eller i det mindste mulighed for at afdække, fiskens historie fra fangst til køb. Et lignende problem knytter der sig, som tidligere nævnt, til fisk leveret via auktioner, hvor fisken ligeledes fremtræder 'anonym' og uden fangsthistorie.

Danske supermarkeder har i lighed med denne udvikling, gjort forsøg på introducere fersk fisk. FDB har således forsøgt sig med ferske fisk i en række forskellige butikker, men har ikke haft succes, og mener ikke at ferske fisk som varegruppe i supermarkedet vil have en realistisk fremtid. Grunden til dette er dels rent praktisk, der er krav om særlig lave temperaturer og separate montre, dels at markedsføringen har været for ringe (Klaus Bentzen, pers. kom.). Som muligt alternativ til frosne fisk i supermarkederne peger Klaus Bentzen fra FDB's Dybfrostdivision imidlertid på etableringen af separate fiskebu-

tikker i supermarkedet, eventuelt efter franchise-konceptet.

Et nyere forsøg fra Dansk Supermarked på at sælge frisk fisk i supermarkederne synes at have mere succes (Bülow, 1995). Siden efteråret 1995 har alle landets Bilka-forretninger, 25 Føtex-butikker samt Netto-forretningerne på Sjælland solgt fisk, hvor der er stillet specifikke krav til friskhed (maksimalt 2-4 dage gammel). Krav, der bla. kan stilles fordi, der er tale om landinger udenom auktionerne.

Ser man alene på udviklingen i omsætningstallene i løbende priser, kan det konstateres at detailfiskehandlen nogenlunde har fulgt den udvikling, der kan konstateres i supermarkeder- dernes samlede omsætning i perioden 1980 til 1992.

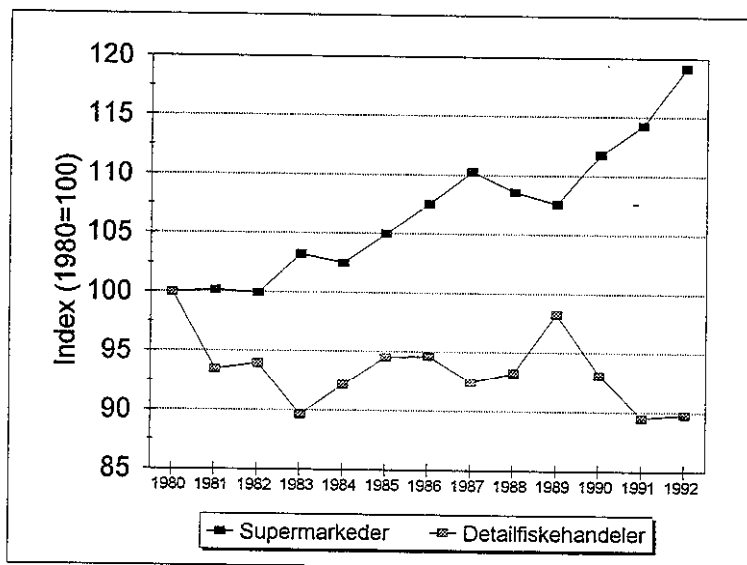
Hvor supermarkederne har haft en jævn vækst i omsætningen, således at omsætningen i 1992 var steget med 100% i forhold til 1980, er detailfiskehandlernes omsætning i samme periode steget med 70%. Deflateres omsætningen med de relevante prisindekser, fremtræder der imidlertid et mere realistisk billede af detailfiskehandlens udvikling i forhold til den samlede omsætning i supermarkeder/kolonial, som det fremgår af figur 18 (se næste side).

Detailfiskehandlens omsætning i perioden er faldet med 10%, mens supermarkederne/kolonialhandelens samlede omsætning er steget med 19%. Det skal bemærkes, at figur 18 skal læses med forsigtighed, da fisk kun udgør en mindre del af omsætningen i supermarkederne, mens hele omsætningen i fiskedetailhandlen stammer fra fisk, skal- og bløddyr.

Da fiskeforbruget i løbet af 1980'erne er nogenlunde stabilt (Fagt & Groth, 1992, s.44), er det imidlertid rimeligt at antage, at den faldende omsætning hos detailfiskehandlen er udtryk for en reel tendens hvor supermarkederne erobrer en stigende del af fiskemarkedet. Dette stemmer også overens med, at salget af frosne fiskeprodukter (inkl rejer og skaldyr), udtrykt ved den solgte vægt, i perioden 1981 til 1991 er steget jævnt (Dybfrostrådet, 1991). Den tabte andel af fiskeomsætningen er fulgt af

en reduktion i antallet af detailfiskebutikker med 23% fra 574 til 442 mellem 1980 og 1992 (Friis, 1994).

Figur 18 Index for deflateret omsætningen i af fisk mv i detailfiskehandlen og samlet omsætning i supermarkeder / kolonial.



Kilde: Egen figur, baseret på Danmarks Statistik: Statistisk årbog

Note: Omsætningen i supermarkeder/kolonial er deflateret med forbrugerprisindexet for fødevarer. Omsætningen i fiskedetailhandlen er deflateret med forbrugerprisindexet for fisk.

Samtidig med at supermarkederne (inkl discount) erobrer en større del af det totale fiskemarked, vokser de også i antal - som følge af et stigende antal discountbutikker. Alene mellem 1982 og 1988 sker der en mere end fordobling af antallet af discount-

butikker fra 149 til 322, mens antallet af egentlige supermarkeder stort set er uændret: 1.180 i 1982 mod 1.162 i 1988.

Mellem 1982 og 1988 sker der ligeledes en koncentration af det samlede detailmarked, idet supermarkeder sammen med discountbutikker i 1988 havde 73% af dagligvarehandelen, mod 67% i 1982. (Larsen, 1991). Siden begyndelsen af 1980'erne er der endvidere sket en ændring i størrelsesfordelingen blandt supermarkederne - tydeligst udtrykt ved fremkomsten af såkaldte hypermarkeder af OBS og Bilka typen. Fremkomsten af disse butikstyper muliggør en ny type fiskedetailhandlere, nemlig hvor der er en fiskedetailhandel inde i hypermarkedet. Royal Greenland har senest forsøgt sig med etableringen af 10 sådanne butikstyper i hypermarkeder.

Udviklingen handelen med fisk i England

Som nævnt i indledningen til dette kapitel, er det ikke udviklingen i det danske marked for fisk og fiskeriprodukter, der er afgørende for fiskesektoren, men derimod udviklingen på eksportmarkederne - og dermed specielt indenfor EU.

Den efterfølgende diskussion analyserer ikke samtlige eksportmarkeder for den danske fiskesektor, men tager udgangspunkt i det engelske marked. England er valgt fordi det ofte betragtes som et af de lande, der på detailhandelsområdet gennemgår den udvikling, der kan ses i andre europæiske lande med nogle års forsinkelse. Det skal ikke misfortolkes derhen, at man ser, eller vil se, den samme udvikling på de øvrige danske eksportmarkeder, som man har set i England. England er også valgt, fordi det er et af de vigtigste markeder for tilberedte fiskeprodukter og dermed kan tjene som en case, der kan danne baggrund for en diskussion af nogle forbrugerproblemstillinger i relation til en ekstremt eksportorienteret branche.

Tabel 1 Værdien af den danske eksport af tilberedte fisk og fiskeprodukter (inkl. blødt- og skaldyr) til England og hele verden. Løbende priser.

(mill kr)	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Eksport til UK	406	453	455	501	628	468	646	767	705	769	920
Samlet eksport	1.316	1.515	1.653	1.914	2.286	2.214	2.421	2.601	2.852	2.975	2.944
%-vis andel til UK	31	30	28	26	27	21	27	29	25	26	31

Kilde: Danmarks Statistik: Statistisk årbog.

Ser man på den samlede eksport af tilberedte eller konserverede fiskeprodukter til England, er den siden 1982 steget, i begyndelsen moderat, for efter 1987, at stiger mere markant. Ser man imidlertid på englandseksportens relative andel, falder den støt fra 31% frem til 1987, for så i 1992, at nå samme niveau som i 1982. (Se tabel 1)

Ser man på det samlede forbrug af fisk og fiskeprodukter i England, som det fremgår af tabel 2, har det ligget stabilt omkring 135-145g pr person pr uge op gennem 1980'erne.

Tabel 2 Forbruget af fiskeprodukter i England fordelt på tilberedte og uforarbejdede produkter.

(%-vis fordeling)	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ikke tilberedt	50	49	46	45	46	47	46	43	44	45	44
tilberedt (-færdigret)	32	34	32	35	33	31	33	37	36	34	37
Færdigretter	18	18	21	19	21	22	21	20	20	20	20
I alt	100	101	99	99	100	100	99	100	100	99	101

Gram/person

Vægt i alt	136	139	143	146	139	139	146	144	143	147	144
------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Kilde: Ministry of Agriculture, Fisheries and Food (1990): Household food consumption and expenditure.

Note: Da statistikken tager udgangspunkt i det samlede konsum af fisk og fiskeprodukter, inkluderer det forbruget af cateringprodukter.

Da befolkningstallet i samme periode har været nogenlunde stabilt har der altså ikke været tale om et - samlet set - ekspanderende marked. S sammensætningen af fiskeforbruget har imidlertid ændret sig, så tilberedte produkter samt færdigretter udgør en stadig stigende andel, således at forbruget af ikke-tilberedte retter i 1980 var på 50%, mens forbruget i 1990 var faldet til 44%. I 1990 udgjorde færdigretforbruget 20% af det samlede fiskeforbrug i England.

Ser man på udviklingen i salget fordelt på fersk og frossen fisk i afspejler udviklingen den noget anderledes struktur fiskedetailsalget har i England (tabel 3). Dette er bl.a. udtrykt ved at eksistensen af frysecentre, en butikstype, der udelukkende handler med frostvarer, og som vi ikke kender i Danmark. Frysecentrene står, med en markedsandel på 20% af de frosne fisk, relativt stærkt på det engelske marked.

Tabel 3 Fordelingen af salget af frosne fiskeprodukter på butikstyper i England.

(%-vis fordelilng) 1982	1985	1987	1989	
5 største kæder	35 ^a	41 ^a	46	52
Andre kæder & varehuse	21	20	25	20
Frysecentre	27	25	22	20
Andre butikstyper	17	15	7	8
<i>I alt</i>	<i>100</i>	<i>101</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

^a Tallene for 1982 og 1985 er opgjort for de seks største kæder.

Kilde: Seafish Industry Authority: Key Indicators; Seafish Industry Authority: Annual reports

Der er i følge tabel 3 en tydelig tendens til at de store kæder erobrer markedet for frossen fisk, især på bekostning af andre butikstyper, som omfatter mindre andelsbutikker samt købmænd. Ser man på ferske produkter ses samme tendens, som det fremgår af tabel 4. Dette er væsentligt forskelligt fra

Danmark, hvor supermarkedskæderne, som tidligere anført, ikke har noget nævneværdigt salg.

Tabel 4 Fordelingen af salget af ferske fiskeprodukter på butikstyper i England.

%-vis fordeling	1982	1985	1987	1989
Supermarkedskæder	10	13	13	18
Biler og boder	24	24	24	22
Detailfiskehandlere	58	52	51	48
Andre	8	10	12	12
<i>I alt</i>	<i>100</i>	<i>99</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Kilde: Seafish Industry Authority: Key Indicators; Seafish Industry Authority: Annual reports.

Tendensen i ferskfiskesalget går imod at supermarkedskæderne erobrer en stadig større andel af markedet, især på bekostning af detailfiskehandlerne. Gruppen af 'andre', der blandt andet rummer købmænd men primært varehuse, får dog også en svagt stigning i markedsandelen. Fiskedistributionen i England følger således den generelle tendens til koncentration af salget af levnedsmidler i de store supermarkedskæde, som fremgår af tabel 5. Større kæder (dvs supermarkedskæder med mere end 10 butikker) har således i 1990 76% af levnedsmiddelsalget, hvor de kun havde 63% i 1982.

Tabel 5 Store kæders procentvise andel af levnedsmiddelsalget i Storbritanien.

	1982	1984	1986	1988	1990
%					
Store kæder (>10 butikker)	63	67	71	73	76
Andre	37	33	29	27	24
<i>I alt</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Kilde: Central Statistical Office: Annual abstract of statistics. HMSO, London

Forbrugerne og detaildistributionen

I løbet af 1980'erne har supermarkeder og discountbutikker erobret en stadig stigende andel af det danske marked for fisk og fiskeriprodukter. Et resultat af denne udvikling er at markedet i tiltagende grad er blevet domineret af frosne produkter. Supermarkederne har således ikke været i stand med succes til at lancere ferske produkter. En tendens, der dog synes at vende her i midten af 1990'erne.

Udviklingen væk fra detailfiskehandleren betyder således på den ene side, at forbrugerne i højere grad tvinges til at vælge en bestemt kvalitet - den frosne - som tillige pga. den øgede forarbejdningsgrad og emballagen er mindre gennemskuelig end den ferske. Samtidig forandres den sociale relation mellem forbrugeren og sektoren fra en mere personlig relation, som den man kan have med sin fiskehandler til den mindre personlige, via supermarkedets køledisk og eventuelt uddeler.

Ved siden af denne udvikling, sker der i perioden en koncentration indenfor detailsektoren, som kommer til at betyde at detailledet står som en mere magtfuld aktør - både i det omfang de repræsenterer forbrugerinteressen, og i det omfang, de er modspiller til forbrugernes indflydelsesforsøg.

Udviklingen henimod at supermarkederne tager en større og større del af det totale fiskemarket, svarer godt til udviklingen i England, men her erobrer supermarkederne tillige ferskfiske-markedet i kraft af enten salg af fersk fisk i kølemontre eller gennem detailfiskehandlere i supermarkedet. Diskussionen af den rolle eksportorienteringen spiller for forbrugerindflydelsen, tages op i det efterfølgende kapitel.

Kapitel 10

FORBRUGERINDFLYDELSE I FISKESEKTOREN

Hvor står forbrugerne, når det handler om at få indflydelse på kvaliteten af de produkter, fiskesektoren producerer? Det er hensigten at det efterfølgende kapitel skal skitsere nogle af de rammer der er for forbrugerindflydelse på fiskesektoren. De tre kernepunkter, der har været gennemgående for diskussionen af fiskesektorens enkelte led, trækkes i dette kapitel mere tematisk op og suppleres med informationer fra en række interviews med aktører fra fiskekæden.¹

Som tidligere nævnt gør behandlingen ikke krav på at være en udtømmende beskrivelse af alle strukturer og relationer, der er af betydning for forbrugernes muligheder for indflydelse i fiskesektoren. Det er derimod en diskussion af nogle af de væsentlige rammer for forbrugerindflydelse på fiskeprodukter, som kan studeres som magtrelationer, i form af sektorstrukturen og betydningen af eksportbindingen, og som kontrolrelationer, i form af relationen til naturgrundlaget.

Produktudvikling: forbrugere i skyggen af eksportmarkedet

I centrum for produktudviklingen i fiskesektoren er fiskeindustrien. Med forarbejdningen i fiskeindustrien ændres fiskens karakter fra 'fisk' til at være 'fiskeprodukt', og det er de industrielt forarbejdede fiskeprodukter, den danske forbruger oftest har indkøbt, når der serveres fisk. Det er derfor naturligt, at en diskussion af forbrugerindflydelsen tager udgangspunkt i fiske-

¹ De interviewede virksomheder/organisationer er kort beskrevet i bilag 1. Hvor intet andet er anført, stammer oplysninger vedrørende de interviewede fra disse interviews.

industrien. Det betyder imidlertid, som det vil fremgå af det følgende, ikke at der ikke sker udvikling af betydning i andre led i sektoren.

Afgrænser man sig til at se på de mere direkte relationer mellem forbrugere og sektor - og ikke dem, der eksempelvis går via staten - artikuleres forbrugerinteresserne på den ene side (omend i forvrænget form) gennem markedsrelationens exit-/loyalty og på den anden side gennem de mere direkte henvendelser til sektoren i form af direkte formulerede krav og ønsker til sektorens enkelte aktører. I første omgang bliver spørgsmålet derfor, hvad betingelserne er for at forbrugerne kan udøve magt ad disse to kanaler.

Den indirekte vej for forbrugerkrav og ønsker til fiskeindustrien, er via supermarkedet. Her er der en afgørende forskel på relationen til forbrugerne for henholdsvis FDB-gruppen på den ene side og Dagrofa på den anden side.

Dagrofa er et eksempel på en mellemstor detailgrossist, der er leverandør til bl.a. Favør, Spar og Mega butikkerne. Dagrofa har ikke en systematisk indsamling af forbrugerønsker, der kan bruges aktivt i en fremadrettet produktudvikling. Nye produkter introduceres som hovedregel på baggrund af vurderinger af det eksisterende udbud, mulighederne og prisen - og altså ikke som resultat af en mere direkte kontakt til forbrugerne.

FDB er den største danske detailkæde, og omfatter bl.a. SuperBrugsen, OBS, Kvikly og Irma. FDB adskiller sig fra Dagrofa, idet man har en organisation, hvor forbrugerne er repræsenteret i forbrugerudvalg via bestyrelserne i de enkelte butikker. Forbrugerudvalgene har mulighed for dels at diskutere konkrete produkter og dels at diskutere FDB's mere generelle politik. Denne organisationsform rummer således potentielt gode muligheder for, at aktive forbrugere kan gøre deres indflydelse gældende. I tilgift til denne kontakt til organiserede forbrugere, sikres kontakten til 'almindelige' forbrugere ved, at alle henvendelser fra forbrugere systematisk sorteres og

eventuelt viderebringes i systemet af regionale forbrugerkonsulenter.

Alternativt til formidlingen af forbrugerønsker via detaileddet er den direkte kommunikation, som kunne foregå mellem forbrugerne og fiskeindustrien. Her er det karakteristisk, at ingen af de interviewede fiskeindustrier inddrog forbrugerne aktivt i produktudviklingen, før produktet var klar i en prototype, som kunne markedstestes og eventuelt efterfølgende justeres. Den feedback, der kom til produktionsleddet, fra forbrugerne, var derefter enten i form af markedsreaktioner på produktet eller i form af klager over kvaliteten af produktet. Disse var imidlertid i alle tilfælde formidlede gennem detaileddet, enten direkte eller via grossister. Niveauet for inddragelse var der imidlertid stor forskel på, alt efter om der var tale om den danske detailhandel eller de store kæder på eksportmarkedet. Netop denne forskel markerer en afgørende ramme for den danske forbrugers mulighed for at få indflydelse på udviklingen i den danske fiskeindustri, nemlig det forhold, at den danske detailhandel med fisk spiller en yderst marginal rolle i forhold til den danske fiskeindustri.

En eksportandel af den samlede produktion i fiskesektoren, der ligger på 96% og en eksportandel af tilberedte fiskeprodukter, på omkring 99%, gør, at den danske fiskeindustri generelt set er orienteret imod netop eksportmarkederne. En orientering, der bekræftes af de gennemførte interviews, i såvel detailhandelsleddet som i fiskeindustrien.

I Nørresundby Fiskeindustri fik man tidligere lejlighedsvis henvendelser fra FDB og Irma om udvikling af nye produkter, men der var på interviewtidspunktet næsten ingen diskussion af produktudvikling med dem - kontakter til detaileddet gik derfor næsten udelukkende på prisforhold. I Nørresundby Fiskeindustri, der i modsætning til de øvrige interviewede fiskeindustrier, havde en meget hjemmemarkedsorienteret produktion (marinerede sild, hvor ca. 60% af produktionen afsættes i

Danmark), foregik produktudviklingen i virksomhedens laboratorie/prøvekøkken. Produktudviklingen havde her næsten udelukkende karakter af udvikling af nye varianter af sovs/marinader til de marinerede sild. Nye produkter kunne let testmarkedsføres, da de var billige at fremstille og afprøve i mindre målestok. Poul Agnar Fiskeindustri A/S, er den anden af de interviewede fiskeindustrier, der solgte til det danske marked, selvom de eksporterede størstedelen af produktionen. Her havde man en udviklingsafdeling, hvor to kokke udviklede nye produkter dels på baggrund af inspiration fra virksomhedens ansatte, dels på baggrund af samarbejde med aftagerne. Samarbejdet med aftagerne var næsten udelukkende afgrænset til de udenlandske kæder, der således, som de eneste, har reel indflydelse på produktudviklingen.

Svarende til opfattelsen i fiskeindustrien af den danske detailhandel som meget passiv, har de interviewede repræsentanter for detailhandlen en opfattelse af fiskeindustrien, som en besværlig partner. I FDB betegnede man den danske fiskeindustri som meget tillukket og uvillige til at indgå samarbejder om produktudvikling, bl.a. fordi den er orienteret imod eksportmarkederne og betragter det danske marked som et discountmarked (Claus Bentzen, Pers kom.). Selvom FDB har tradition for at tilstræbe sådanne samarbejder med industrien, har industriens holdning besværliggjort det inden for fiskeområdet, men også den turbulens med usikkerhed og virksomhedslukninger, der har præget fiskesektoren de sidste år, har gjort, at FDB selv har været tilbageholdende. Da man betragter de værste turbulenser som overståede, har FDB imidlertid planer om produktudviklingssamarbejder i de kommende år. I Dagrofa var erfaringen ligeledes negativ, de gange man havde forsøgt sig med at være aktiv i forhold til fiskeindustriens produktudvikling, var *"det som regel gået galt"* (Henning Rasmussen, Pers. kom.).

I modsætning til de passive danske detailkæder, opfattes de

udenlandske detailkæder og grossister som meget mere aktive i forhold til produktudviklingen. Blandt de interviewede eksportorienterede virksomheder, foregik der, såvel hos Poul Agnar A/S som hos Thorbjørn Christensen A/S, et samarbejde med udenlandske kæder om produktudviklingen. Bagenkop Fiskeindustri, der også eksporterer næsten hele sin produktion, udskiller sig, idet hovedproduktionen her er ferske isede fileter. Et produkt hvor produktudviklingen hidtil ikke havde drejet sig om ændringer af selve produktet, men derimod været af logistisk karakter og handlet om at sikre hurtig og effektiv transport til aftagerne i det sydlige Europa.

Omfanget af de udenlandske kæders engagement i produktudviklingen kan illustreres gennem de interviews, der er gennemført med engelske kæder (Tesco, CWS og Marks & Spencer). Generelt var kæderne aktive i forhold til produktudviklingen, svarende til den danske fiskeindustris opfattelse af dem som udadfarende. Det er således karakteristisk, at alle tre kæder har produktudviklingsteams, der fungerer efter nogenlunde samme koncept. I udviklingsteamet indgik i alle tre virksomheder en levnedsmiddelteknolog, en økonoma og en indkøber, herudover kunne der deltage andre, som f.eks. kok (Marks & Spencer) eller en 'product manager' (CWS). Produktudviklingen sker på den ene side i dialog mellem disse udviklingsteams og producenterne, og på den anden side, når man er så langt, at der kan fremstilles en prototype, i dialog med markedet i form af testmarkedsføringer. Testmarkedsføringen kan have karakter af 'prototyping' hvor en prototype af produktet går frem og tilbage mellem industri, udviklingsteam og testmarkedsføring, som det er tilfældet hos f.eks. Tesco og CWS.

Marks & Spencer adskiller sig fra både CWS og Tesco i kraft af, at de søgte inspiration til bl.a. produktudviklingen gennem samtaler med tilfældige kunder i butikkerne. Sammen med input fra ansatte og producenter, dannede dette grundlag for udviklingsteamets arbejde.

CWS er et kooperativ i lighed med FDB, og her fremhævede man den tætte kontakt til forbrugerne. Dette var, især i de mindre foreninger, en inspirationskilde, dog uden at der var tale om en systematisk indsamling af denne form for information.

Alle tre interviewede kæder havde en direkte kontakt til forbrugerne i form af en systematisk indsamling af de henvendelser, der kommer fra forbrugerne. Henvendelserne består imidlertid næsten udelukkende af klager over kvaliteten af eksisterende produkter, eller eventuelt forespørgsler efter andre kendte produkter. Klagerens hovedfunktion var i alle tre kæder at udgøre en del af den almindelige kvalitetskontrol, der blev ført med de tidligere led i kæden. Alle tre kæder førte enten selv denne kontrol eller krævede af producenterne, at de kontrollerede de led, der lå længere tilbage. Det skete kun yderst sjældent at produktudviklingsprocessen tog udgangspunkt i disse direkte henvendelser fra forbrugerne.

Som udgangspunkt burde den engelske forbrugers indflydelse på den danske fiskesektor være til stede, alene i kraft af den relativt store andel af markedet for danske fiskeprodukter de udgør. Indflydelsen er imidlertid hæmmet af den ringe aktive inddragelse af forbrugere i samarbejdet mellem detailed og industri om produktudviklingen, der ligeledes finder sted i England. Med Marks & Spencer som undtagelsen, kommer kontakten til forbrugerne først og fremmest til at bestå i kvalitetskontrol af eksisterende produkter og markedstests af udviklede produkter. Forbrugerne inddrages således ikke direkte og aktivt, som en kilde til fastsættelse af udviklingsmål for produktudviklingen.

Danske forbrugere står således svagt, når det handler om indflydelse på fiskeindustriens beslutninger om produktudvikling. Forbrugerens stemme i form af voice (klager og formulerede ønsker), er oftest reduceret til en fortolkning af, hvad forbrugerne gerne vil have på baggrund af et kendskab til den mere

generelle trend på levnedsmiddelområdet. Forklaringen på dette er både, at der ikke eksisterer strukturer der effektivt inddrager forbrugerne, og at de steder hvor disse strukturer eksisterer (FDB), udnyttes de ikke som formidlere af forbrugerinteressen i forhold til fiskeprodukter.

Beslutningsprocesserne i forhold til produktudviklingen i fiskeindustrien har altså karakter af en form for non-decision-making i forhold til de danske forbrugere. De er ikke aktivt inddraget i beslutningsprocessen, og der bliver tilsyneladende ikke gjort noget for at inddrage dem. Der er ikke tale om en eksklusion af forbrugerne som svarer til den Lukes finder i den to-dimensionale magttilgang, hvor det ville være en forudsætning, at der var tale om en klar formuleret position fra forbrugerside - faktisk er det slående at forbrugerne næsten ikke artikulerer deres interesser i forhold til sektoren, som andet end klager over at kvaliteten ikke lever op det lovede. Der er snarere tale om at produktudviklingen sker på nogle måder og er omgivet af strukturer, som - uden at det måske er specielt bevidst - resulterer i en eksklusion af forbrugerne.

En af de strukturer, der kommer til at spille den afgørende rolle for den danske forbruger i denne sammenhæng er den ekstreme eksportorientering i markedet for industrielt fremstillede fiskeprodukter. I den studerede periode er resultatet af dette, at industrien i langt højere grad er orienteret imod eksportmarkederne og de kunder, der findes der. Konsekvensen er - med de hjemmemarkedsorienterede industrier som undtagelse - at den danske forbruger også marginaliseres her, og reelt sættes udenfor beslutningsprocesserne fordi deres exit/loyalty simpelthen ikke repræsenterer særligt betydningsfulde markeds-mæssige bevægelser.

Forbrugeren på eksportmarkedet får derimod et betydeligt større vægt i beslutningerne alene i kraft af deres markeds-mæssige betydning. Men igen er det værd at bemærke, at der heller ikke her er tale om at forbrugeren i England aktivt

inddrages i produktudviklingen som andet end en gruppe, der kan tilkendegive deres mening gennem exit/loyalty i forhold til produkter på markedet, eller i form af køb og genkøb af test-markedsførte fiskeprodukter.

Et andet karakteristika, der gælder både England og Danmark, er, at genstanden for indflydelse er produktrecepterne i højere grad end det er produktionsmåden. Interviewene i industri og detailsektor i såvel Danmark som England gav kun få eksempler på, at der tages initiativ til at formidle forbrugersønsker, som har med produktionsteknologien at gøre. Undtagelsen er dog de forbrugerreaktioner på oplysninger om, at tunfisk på dåse kunne indeholde delfinkød, der førte til at detailkædern (FDB) krævede, at den tun de aftog, skulle være 'delfinfrie'.

Dette betyder ikke, at der ikke er en interesse for produktionsteknologi fra detailedet og tilbage i kæden. Faktisk tales der om et paradigmeskift i markedsføringsteorien, hvor man tidligere fokuserede på transaktioner (købs/salgs handlingen), fokuserer man i dag i højere grad på relationerne til de tidligere (og senere) led i kæden (Selnes, 1993, s.11). I tråd med dette var relationen tilbage i kæden noget, der blev lagt vægt på i FDB, og i særdeleshed i de engelske kæder. Opmærksomheden på relationen eksisterer dog i høj grad som et kontrolsystem, der skal sikre, at produktionen og produktet lever op til de -specifikationer, der var aftalt enten i forbindelse med den fælles produktudvikling, eller i forbindelse med indgåelse af kontrakt om salg af allerede udviklede produkter. Produktspecifikationer kunne i denne sammenhæng sagtens være krav, der rækker ud over de krav der stilles i dag om f.eks. en specifik og ensartet smag, og kunne eksempelvis være krav om den hygiejniske standart i industrien, eller krav om at leveret fisk skulle stamme fra direkte landinger og ikke auktioner, begrundet i ønsket om at kende hele fiskens historie.

Da det således ikke er fremmed for detailhandlen at stille

krav til teknologivalget i tidligere led i fiskekæden, eksisterer der allerede kanaler, og dermed potentialer for at også forbrugernes synspunkter i højere grad kunne komme i spil i forhold til industrien, forudsat at der eksisterer fora, som der er tilløb til i FDB, hvor forbrugerne kunne diskutere og fremlægge deres ønsker til fremtidige levnedsmidler.

Skal danske forbrugere på sigt have mulighed for at have indflydelse på produktudviklingen gennem sektoren - uanset om det handler om recepter eller produktionsteknologi - er det en forudsætning, at den danske fiskeindustri bringes til at interessere sig for danske fiskeforbrugere. I lyset af den dominans som eksportmarkedet har for den danske fiskeindustri, er den danske forbruger meget dårligt stillet, og udviklingen kan næppe vendes på dette punkt, idet eksportandelen netop er stor, fordi det danske marked er lille, og ikke fordi man har en lille andel af det samlede danske marked.

Med denne satsning på eksportmarkederne løber den danske fiskesektor imidlertid den risiko, at det danske fiskemarked erobres af en indtrængende udenlandsk kæde, der i højere grad lytter til de danske forbrugeres ønsker og krav til fiskeprodukter. Det kunne være en lancering af ferske produkter enten i kølediske, eller i detailfiskebutikker placeret i supermarkeder, som det kendes fra England eller det sydlige Europa.

De forsøg, der har været på dette fra dansk side har hidtil været af begrænset omfang, og succes. En satsning i retning af detailfiskebutikker i supermarkederne ville formodentlig - uanset om den sker fra dansk side eller fra udenlandsk side - udelukkende ske i tilknytning til meget store supermarkeder, eller hypermarkeder. Dermed vil det være medvirkende til en yderligere koncentration af detailhandlen på få og store butikker, med de forbrugerproblemer det kan medføre - se efterfølgende afsnit.

Kommer der ikke en konkurrence på det danske marked for fiskeprodukter, fra en kant der i højere grad end i dag lægger

vægt på danske forbrugerkrav, kan vi komme til at se en udvikling, hvor det danske marked vedbliver med at være et discountmarked, hvor produktudviklingen i sin yderste konsekvens sker på baggrund af udenlandske kæders analyser af deres markeder. Dermed vil det sortiment den danske forbruger tilbydes i endnu højere grad være bestemt af udviklingen på eksportmarkedet.

Et eksempel på et sådant initiativ er konceptet fra Thorfisk og Dansk Supermarked om salget af fisk, der når detailhandlen inden 48 timer efter fangst, og hvor håndteringen tillige overholder en række krav, der tilgodeser holdbarheden. Det er imidlertid bemærkelsesværdigt, at der udelukkende er tale om en traditionel kvalitetsparameter (friskhed) mens andre af de kvalitetsparametre, der ellers diskuteres i forhold til kosten, ikke er på tale. Der indgår således hverken miljømæssige eller etiske parametre i konceptet. Et eksempel på at udviklingen ellers går den vej internationalt er udviklingen af et mærke som skal signalere at produktet er lavet af 'bæredygtigt fanget fisk' (MacKenzie, 1996). Mærket er udviklet i et samarbejde mellem WWF og Unilever, der er den største opkøber af frossen fisk i verden og ejer af de internationale varemærker Birdseye og Iglo.

Betragter man relationen til sektoren fra forbrugerens synspunkt, rummer supermarkedernes stigende markedsandele en mulighed. Muligheden består i at detailhandlen ofte vil have en rolle som repræsentative forbrugere i kraft af, at de er det led, der har den umiddelbare forbrugerkontakt, sammen med at deres relative størrelse gør, at de vil være i stand til at bringe forbrugerønsker videre tilbage i sektoren. I det perspektiv vil magtforholdene mellem detailed og industri være af afgørende betydning. Et magtforhold, hvor det er den almindelige opfattelse, at koncentrationen på køberside (dvs. grossister og kæder) har betydet, at producenterne i høj grad er underlagt aftagerne (se f.eks. Friis, 1994)

Reduceres forståelsen af magten til et spørgsmål om den rent økonomiske størrelse udtrykt ved omsætning, er tendensen at der sker en koncentration af detailhandlen i både Danmark og England. I England har de fem største kæder således øget deres markedsandel støt fra 63 til 76% blot mellem 1982 og 1990. Tesco, som er en af de to største, har en årlig omsætning på 27 mia. £ (1991), eller ca 8-9 gange så meget som FDB, der er den størst danske kæde.

I forhold til forbrugerne er sådanne koncentrationer en mulighed, idet supermarkederne alene i kraft af deres store efterspørgsel er i stand til at sætte krav igennem i forhold til en fiskeindustri, der er langt mindre koncentreret i økonomisk henseende - i Danmark var der således kun to industrier med en omsætning på mere end 1 mia. kr i 1992 (Royal Greenland med 1,8 mia og Thorfisk med 1 mia.) (Økonomisk Litteratur, 1993). Yderligere har de forsøg, der har været på at samle fiskeindustrien, foreløbig kun været en begrænset succes.

De danske detailkæders relative lidenhed kompenseres der bl.a. for gennem de indkøbssamarbejder de indgår i, som øger deres økonomiske magt yderligere. Såvel Dagrofa som FDB er således med i europæiske indkøbssamarbejder. Potentielt er der således et godt udgangspunkt for at gennemtvinge bestemte produktudviklinger i fiskeindustrien. Eksemplet med FDB's formidling af kravet om delfinfrie dåsetun viser tillige, at detailsektoren har denne mulighed.

På den anden side spiller den enkelte forbruger en mindre rolle i forhold til så store koncentrationer på detailmarkedet, hvilket betyder, at et bestemt forbrugerønske/ -krav skal repræsentere et betydeligt indkøbspotentiale, for at man kan forvente at en detailkæde vil tage hensyn til det.

Den overvægt af økonomisk magt, der er i detailkæden står i modsætning til en ressourcebaseret magt i fiskeindustrien. De knappe ressourcer, der har præget sektoren igennem de sidste årtier, har betydet, at det ikke altid har været muligt at skaffe

ressourcer nok til at tilfredsstille efterspørgslen efter fiskeprodukter. Denne situation, der er helt speciel for fiskesektoren (landbrugssektoren har f.eks. været præget af overproduktion), giver også industrien en vis magt overfor kæderne. Thorbjørn Christensen A/S har f.eks. i perioder måttet prioritere mellem kunderne, ligesom de gjort forsøg på at kræve, at aftagere såvidt muligt skulle aftage hele fisken, dvs også slaget og halen og ikke kun de bedre stykker. Det efterfølgende afsnit går i dybden med en diskussion af betydningen af råvaresituationen for forbrugerindflydelsen.

Betydningen af magtforholdene mellem detailladet og industrien er, at detailhandelens mulighed for at agere som repræsentativ forbruger stækkes. En mulighed, der fra en start også lider under den mangel på strukturer, som på effektiv vis sikre en aktiv forbrugerinddragelse i formulering af krav til produktudviklingen gennem detailladet.

Råvarerne: forbrugerne og den teknologiske udvikling

I modsætning til specielt landbruget, er det danske fiskeri stadig - med visse undtagelser - præget af en meget snæver naturrelation. Naturrelationens betydning kommer i første omgang til udtryk som en naturens kontrol over fiskeriet. Denne kontrol sætter rammerne for fiskeriet og er dermed også rammesættende for den resterende fiskesektor. Rammer har karakter af begrænsninger i arter og udbredelser både tidsmæssigt gennem året og geografisk og viser sig i forhold til forbrugerne, som nogle rammer den indflydelse de måtte søge at udøve på fiskerisektoren ikke umiddelbart kan sætte sig ud over. Eksempelvis kan et forbrugerkrav om fersk torsk af høj spisekvalitet hele året ikke efterkommes, da torsken primært fanges om foråret, hvor den også spisekvalitetsmæssigt er i top. På samme måde er fiskeindustrien henvist til at forarbejde de råvarer, der nu engang er til rådighed.

Fiskeindustrien har søgt at sætte sig ud over denne naturmæssige binding i primærproduktionen ved at kompensere for de svingende tilførsler gennem opbygning af fryselagre eller import af frossen fisk, til erstatning for den manglende lokale. De mest markante tiltag til at bekæmpe denne naturmæssige barriere har dog fundet sted i selve primærerhvervet. Fiskerierhvervets traditionelle løsning på ressourcemangel har være at forbedre redskaber. Det gælder på den ene side kutterne, der både viser en tendens til koncentration af flåden på større fartøjer og gennem perioden får en øget maskinkraft. På den anden side gælder det også fiskeredskaberne, som optimeres.

Denne effektivisering kan imidlertid i den betragtede periode i høj grad ses som et kapløb mellem de enkelte fiskere om at få deres del af kagen, før andre fiskere. Det skyldes at hovedparten af danske fiskeres landinger stammer fra kvotebelagte bestande, og således ikke kan udvides gennem et effektivere fiskeri. Derfor er det også de tendenser, der er til at opnå en kontrol over fisken som naturressource i lighed med den kontrol, bonden har over sin mark, der fremover må tiltrække sig opmærksomhed. Det er de forsøg på naturkontrol, der kommer til udtryk gennem arbejdet med akvakultur og sea-ranching. Set i forhold til det danske fiskeri, er det dog foreløbig en udvikling, der kun har båret frugt indenfor laksefiskeriet.

Laksefiskene udskiller sig således som en gruppe, hvor den overvejende del af dem der i dag tilgår den danske fiskesektor enten stammer fra sea-ranching eller fra akvakultur. En fortsættelse af forsøgene på at øge graden af kontrol med den øvrige fiskeressource gennem akvakultur eller sea-ranching, vil rejse nogle problemstillinger, som i det følgende skitseres i forhold til laksefiskene.

Introduktionen af akvakultur og sea-ranching betyder en substitutionen af vildfisk med dyrket fisk. Dermed vil der også ske et skifte i de kvalitetsparametre, der danner baggrund for forbrugernes vurdering af fisken - og forbrugernes mulighed for

indflydelse.

Den vilde fisk vil typisk blive vurderet ud fra kvalitetsparametre som handler om dens alder (friskhed), smag, og indhold af skadelige stoffer stammende fra forureninger i havet mm. Ved overgangen til mere kontrollerede fiskeressourcer, kan man principielt i akvakulturer høste, når der er brug for fiskene, og dermed undgå de friskhedsmæssige problemer, der f.eks. kan være knyttet til importerede frosne fisk. Samtidig er der også mulighed for i højere grad at kontrollere fiskens opvækstbetingelser - og dermed f.eks. også om den stammer fra forurenede farvande. Dette gælder især indenfor akvakultur, men også i nogen grad i forhold til farmning af laks, som vandrer efter bestemte mønstre. Således bringes nogle kvalitetsparametre i højere grad indenfor forbrugernes rækkevidde.

Set fra et forbrugersynspunkt er det imidlertid i højere grad de nye kvalitetsparametre akvakultur og sea-ranching aktualiserer, der er interessante. På den ene side opstår der en hel række af nye miljømæssige og økologiske problemstillinger i forbindelse med kulturerne, problemer, der både er af lokal karakter (punktforurening) og af mere regional karakter ('faunaforurening'), som især er knyttet til sea-ranching. På den anden side opstår der en række problemer i forhold til fiskens indhold af rester af hormoner og andre hjælpestoffer der anvendes i akvakulturindustrien. De nye produktionsmåder sætter således nye forbrugerproblemer på dagsordenen, der i høj grad ligner problemer, der kendes fra det industrialiserede landbrug, og dermed introduceres nye (potentielle) mål for forbrugerindflydelse.

Ønsket om at opnå yderligere kontrol med ressourcen har ført til den forskning i marin bioteknologi, specielt gensplejsning på fisk, der er blomstret op gennem de seneste ti år. Dette rummer potentielt muligheden for dels at optimere i produktionsmæssig henseende, dels for i højere grad at designe fisken, så den kan

opfylde krav til f.eks. farve eller indhold af næringsstoffer. Design af levnedsmidler er en strategi, som en kommission under den amerikanske regering har peget på som en mulighed for at tilgodese forbrugerønsker i forbindelse med manipulation af dyr generelt (National Research Council, 1988). Brugen af gensplejsning rejser imidlertid en lang række potentielle forbrugerproblemer - hvadenten den benyttes på fisk til akvakultur eller på fisk beregnet på sea-ranching - som sundheden af de splejsede fisk og miljømæssige eller etiske konsekvenser af produktionen (Jelsøe, Jespersen, Lassen & Rank., 1990). Disse kvalitetsdimensioner adskiller sig på flere punkter væsentligt fra den type kvalitetsparametre, forbrugerne i dag har indflydelse på i gennem detailhandlen med fisk, som beskrevet i foregående afsnit.

Det forhold, at forskningen i transgene fisk sker meget langt fra den danske forbruger er af betydning for indflydelsesmulighederne. Dansk forskning i transgene fisk er, set i et internationalt perspektiv, yderst marginal. Indenfor det Bioteknologiske Forsknings og Udviklingsprogram (1991-1995) (Forskningsrådene, 1992) arbejdes med marin bioteknologi på Center for Marin Bioteknologi på DTU, men her arbejdes ikke med transgene fisk, mens der på Bioteknologisk Center for Husdyr og Fisk på KVL, foregår en vis forskning indenfor bl.a. fiskebiologi, der på sigt kan føre til en målrettet forskning i gensplejsede fisk. Internationalt set er det forskningsmiljøer i bl.a. USA, Canada, Japan og Norge, der er blandt de førende indenfor udviklingen af transgene fisk.

I det omfang, der er tale om at forskningen foregår som fri forskning, der kan karakteriseres ved at forskeren selv vælger problem, forskningsmetode og publiceringsform samt ikke udsættes for indgreb i forhold til sit arbejde, er udenforstående interessenter stort set uden direkte indflydelsesmuligheder (Wärneryd, 1971). Dette gælder naturligvis også forbrugerindflydelse gennem kæden, idet der ikke eksisterer, eller i hvert-

fald kun eksisterer meget ringe, forbindelser mellem den frie forsker og levnedsmiddelkæderne.

En mulighed for at indflydelse er på forskningen er gennem deltagelse i den offentlige debat for derved søge at påvirke de valg forskerne tager. Det behøver dog ikke nødvendigvis at få indflydelse, da der ikke er noget, der hindrer forskeren i at fortsætte sin forskning uden særlig hensyntagen til den offentlige debat. I det tilfælde vil forskningen bidrage til at opbygge kompetencer og uddanner forskere og udvikle teknologier indenfor netop de områder, der måtte være til offentlig debat, som dermed er parat til at blive anvendt produktivt, når sektoren vurderer tiden er inde.

Når der er tale om bestilt eller eksternt finansieret forskning, er der en mulighed for at stille krav til retningen af den udførte forskning. I det omfang nogle af de involverede parter er bærere af forbrugerkrav, vil disse naturligvis i teorien kunne inddrages som udgangspunkt for forskningen. I forhold til den konkrete case om transgene fisk, er problemet, set fra den danske forbrugers side, at forskningen ikke foregår i Danmark og derfor er udenfor rækkevidde for bærere af danske forbrugeres ønsker. Hertil kommer at selvom forbrugerkrav blev inddraget som grundlag for forskningen, ville det skulle spille op imod andre - fortrinsvis økonomiske - incitamenter til at forske i transgene fisk.

Et andet vigtigt forhold er, at der med transgene fisk er tale om produkter, der endnu ikke eksisterer. Før de kommer på markedet, skal der en omfattende forskning til, både af grundforskningsmæssig og af mere anvendelsesorienteret karakter. Som udgangspunkt ligger det udenfor forbrugernes muligheder, via markedet (exit/loyalty), at påvirke denne forskning i udviklingen af transgene fisk. Markedspåvirkning kan i sagens natur først ske i det øjeblik, der er tale om et produkt, eller i det mindste en prototype, som kan testmarkedsføres. Mulighederne for at påvirke ned gennem sektoren ved brug af 'voice' må også

vurderes som ringe, ikke mindst fordi forskningen i dag foregår i internationalt regi, fuldstændig løsrevet fra den danske akvakultur- og fiskesektor.

Danske forbrugeres mulighed for at påvirke en introduktion af transgene fisk i den danske akvakulturindustri må ligeledes vurderes som ringe, da skønsmæssigt kun ca. 2% af den årlige produktion går til hjemmemarkedet (Fiskeriministeriet, 1993a). Danske forbrugeres holdninger/ønsker til valget af produktionsteknologi - herunder valg af transgene fisk, hormonbehandling etc - spiller derfor næppe nogen væsentlig rolle for dambrugere, med mindre der er tale om en generel og massiv kritik fra dansk såvel som fra international side. Hertil kommer, at danske dambrug konkurrerer med udenlandske, og i det omfang der i udlandet opnås kostprisreduktioner ved introduktion af transgene fisk, vil danske dambrug være tvunget til også at indføre teknologien på trods af danske forbrugeres holdninger. En undtagelse fra denne udvikling vil være tilfælde, hvor danske forbrugere rejser sig til en boykot af transgene fisk, det kunne få transgene fisk fjernet fra det danske marked, men ikke nødvendigvis få fjernet produktionen. En anden undtagelse vil være, hvis der udvikler sig en niche for ikke-transgene fisk, eventuelt i kølvandet på en boykot eller massiv offentlig kritik af transgene fisk.

Et sidste forhold af betydning for mulighederne for forbrugerindflydelse på udviklingen af transgene fisk er de store omkostninger, der er forbundet med udviklingen af disse fisk. En transgen fisk vil således repræsentere flere års forskning og efterfølgende forsøg med fisken i forsøgsakvakulturer før den eventuelt godkendes som levnedsmiddel og kan markedsføres. Sammenlignet med de forholdsvis begrænsede omkostninger, der er forbundet med udviklinger af nye færdigretter eller de små omkostninger, der er forbundet med receptmæssige ændringer, som f.eks. nye varianter af panader eller sovse, gør det transgene fisk uegnet til prototyping, da enhver ændring i

det centrale (DNAet, de genetiske koder) ville medføre tilsvarende store udgifter. Det er sandsynligt, at de store investeringer der er nødvendige, vil følges op af vedholdende markedsføring for at sikre rentabiliteten i hele projektet.

Gennemgangen af forholdene omkring de transgene fisk peger på endnu en et eksempel på at forbrugerne er oppe imod en magt, der har karakter af non-decision-making. Forbrugerne er således effektivt ekskluderet fra beslutningsprocessen i forhold til produktudviklingen. Mere grundforskningsprægede beslutninger indenfor genteknologien, som fremover vil få betydning for udviklingen af transgene fisk, ligger uden for en den markedsræssige magt forbrugerne har. Endvidere bidrager den adskillelse, der er mellem forskningen, som foregår i udlandet, og den danske forbruger til at ekskludere (den danske) forbruger.

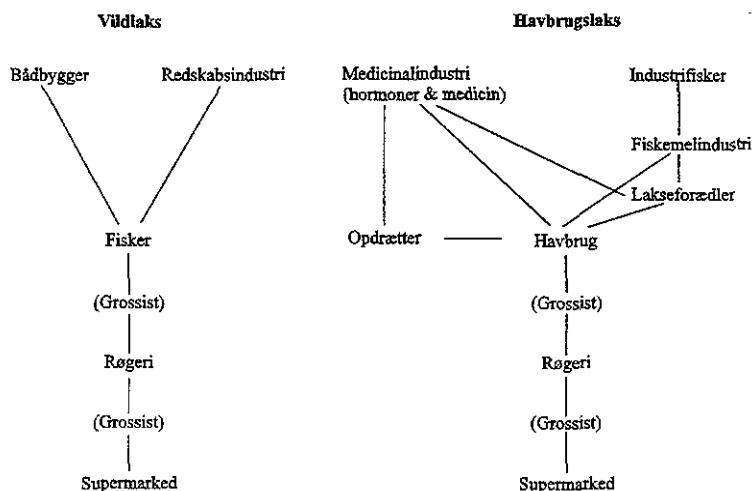
Eventuel forbrugerindflydelse på udviklingen af transgene fisk kan derfor ikke ske hensigtsræssig via markedet, men må foregå i form af en debat mellem forskere og forbrugere/ forbrugerorganisationer om hvilke veje udviklingen foregår mest hensigtsræssigt set fra et forbrugersynspunkt, eller om det overhovedet er produkter forbrugerne er interesseret i. En debat, som ikke har kørt specifikt på fisk i Danmark, men til gengæld har kørt på et mere generelt plan for og imod genteknologi anvendt på dyr og planter.

Skiftet fra vilde fisk til fisk fra akvakultur eller fiskefarmning rejser imidlertid yderligere et sæt problemstillinger i form af den forandring i sektorstrukturen, der bliver en følge. Udviklingen indenfor lakseforsyningen har som sagt ført til en vækst i lakse-havbrug i ind og udland. Dette har betydet, at hvor hovedparten af forsyningen af laksefisk tidligere var fangst af vildfisk, er den i dag alt overvejende baseret på opdrættede fisk. Enten i form af fisk, der direkte stammer fra havbrugene, eller i form af at laksebestandene er baseret på en årlig udsætning af opdrættede fisk. Eksempelvis er der skøns-

mæssigt tale om, at 90% af østersølaksen (som repræsenterer det vigtigste fangstgrundlag for den danske flåde) er udsatte og opdrættede fisk, denne suppleres af en stigende afhængighed af (især importerede) havbrugs laks.

Som følge af denne udvikling sker der også et skifte i de strukturer forbrugerindflydelsen skal påvirke. De strukturelle konsekvenser af introduktionen af havbrug til erstatning for vildfisk i lakseforsyningen, fremgår af figur 19.

Figur 19 Udviklingen i levnedsmiddelsystemet ved skifte fra vildfiskebaseret til havbrugsbaseret produktion af røgede laks. Kun vigtigste led medtaget.



Som det fremgår af figuren, er produktionsstrukturerne med dette skifte ændret, og inkluderer nu bl.a. også opdrættere og forældre af lakseyngel samt producenter af foder og den

medicinalindustri, der forsyner akvakulturen med hormoner, vækstfremmere og antibiotika mv. På lidt længere sigt er der tegn på at dette nye appendiks til produktionsstrukturen, vil blive yderligere udvidet med hele det forsknings- og udviklingskompleks, der allerede i dag arbejder målrettet på at udvikle gensplejsede fisk til anvendelse i akvakultur eller sea-ranching, som skitseret i det foregående.

For forbrugerindflydelsen betyder det, at en forholdsvis simpel struktur erstattes af en betydeligt mere kompleks struktur. Den nye struktur inkluderer således en række nye aktører, som får interesser i at opretholde strukturen på punkter, som kunne være i modsætning til forbrugerinteressen - eksempelvis hormon- og medicinalindustrien.

Detailldistribution: fra fiskemand til supermarked

De strukturelle forandringer der indenfor fiskesektoren har været de mest iøjnefaldende fra forbrugerside, har været de forandringer, der repræsenteres af skiftet fra detailfiskehandler til supermarked. Det er en udvikling, der på en række punkter byder forandrede vilkår for forbrugerindflydelse.

Mest markant er nok, at i takt med at indkøbsmønsteret skifter fra fiskedetailhandlen til supermarkedet, er stort set uforarbejdede produkter erstattet af industriens relativt højt forarbejdede fiskeprodukter. Som illustreret i kapitel 9 går tendensen i udlandet (eksemplificeret ved England) imod meget højt forarbejdede produkter som færdigretter. Om, og i givet fald hvordan, denne udvikling vil slå igennem herhjemme, er endnu uvist. Men et eventuelt skifte til et højere trin i forarbejdningsgrad vil yderligere øge afstanden fra det næsten uforarbejdede produkt fiskehandleren sælger, til de relativt højt forarbejdede produkter, der sælges i supermarkedet.

Umiddelbart vil dette betyde et muligt skifte i de kvalitetsparametre, der kan komme til at stå på dagsordenen; der er

eksempelvis forskel på hvilke parametre man vurderer en fersk fisk, en frossen, paneret filet og en egentlig færdigret udfra. Fremkomsten af disse nye parametre kan ses som resultat af den forarbejdning, der med fiskeindustrien skydes ind mellem fisker og forbruger, svarende til diskussionen i foregående afsnit af betydningen af nye produktionsformer i primærproduktionen.

De nye temaer eller kvalitetsparametre kan både være af materiel karakter, og dermed være forhold den enkelte forbruger umiddelbart kan erkende ved f.eks. at smage produktet (og dermed agere på markedet), men de kan også være af immateriel karakter, og ikke umiddelbart fremtræde af produktet, f.eks. spørgsmål om industriens produktionsmetoder. Et afgørende forhold for om forbrugerne kan få indflydelse på de produktkvaliteter, der ikke umiddelbart lader sig erkende i forbindelse med forbruget er, om det er muligt at gennemskue produktet. Kan man ikke gennemskue produktet, er det heller ikke muligt for forbrugeren at agere i forhold hendes kvalitetsmålsætninger og dermed sende det 'rette' signal i form af exit, loyalty eller voice.

Med skiftet fra fiskemand til supermarked åbnedes dørene for den intensiverede produktudvikling, som hidtil har været en forudsætning for at der kunne sælges fisk i supermarkedet. I takt med denne produktudvikling er der sket en vidensintensivering af produkterne, og dermed forringede muligheder for at gennemskue produkterne. Den ringere gennemskuelighed skyldes, at den høje vidensintensitet gør det sværere at gennemskue hvilke processer produktet har gennemløbet, dette udtrykkes konkret ved, at der kan være tale om højt forarbejdede og ofte sammensatte produkter, der tilmed ofte er emballeret i pap eller folie. Et andet aspekt af vidensintensiteten er, med Örn D. Jónsson's (1994) ord, at kunsten bliver at sælge mindre fisk for en højere pris, fordi forbrugeren køber et emballageimage. Den indsats der lægges i udviklingen af et emballageimage kan altså i følge Örn D. Jónsson ses som et forsøg på at flytte forbru-

gernes opmærksomhed fra det egentlige (fiskeproduktets kvalitet) til noget sekundært (emballagen). I det omfang dette lykkes, vil det naturligvis også være med til at formidle nogle forkerte forbrugersignaler, om hvilken kvalitet fiskeprodukter man ønsker.

Ved siden af denne kvalitetsmæssige diskussion, der i princippet har paralleller til diskussionen af udviklingen fra vilde til opdrættede fisk, sker der også strukturelle forandringer, som får betydning for de sociale relationer, der forbinder produktions- distributionssystemet med forbrugeren. Skiftet fra detailfiskehandel til supermarked betyder, at betingelserne hvorunder forbrugeren møder sektoren og produktet, også skifter. Hos fiskedetailhandlen har forbrugeren (i det mindste i princippet) muligheden for at lugte til, se eller føle på fisken, samtidig med at hun står overfor en fiskehandler. Der er således både en direkte oplevelse af fisken og en social relation, hvor forbrugeren står overfor en fagmand, som kan formidle den nødvendige viden om fisken videre til forbrugeren - dog naturligvis kun i det omfang den eksisterer. Alt i alt giver dette relativt gode muligheder for at foretage en vurdering af produktkvaliteten og foretage et indkøb, der er i overensstemmelse med forbrugers kvalitetsopfattelse. Forbrugeren står endvidere overfor en sælger, der oftest selv foretager sine indkøb og dermed har en mere direkte relation tilbage i kæden - og dermed i princippet har en mulighed for at agere på baggrund af de forslag og forespørgsler, der måtte komme fra forbrugeren.

I supermarkedet er situationen markant anderledes. Samtidig med den øgede forarbejdningsgrad er der tale om produkter der er emballerede og frosne. En situation hvor forbrugeren kun har meget ringe muligheder for at bruge sine sanser til at vurdere fiskens kvalitet. Hertil kommer at købsituationen i høj grad er anonym: man vælger sin fisk i en frysekumme, typisk uden direkte sociale relationer til sælgeren. Resultatet er en

situation hvor forbrugeren kun har ringe mulighed for at få informationer om produktkarakteristika, der ikke fremgår af selve produktet (kan ses, smages etc) eller formidles på emballagen.

Afhængig af kvaliteten af informationen på emballagen, er der således meget ringere vilkår for at handle i overensstemmelse med sine kvalitetsopfattelser. Dog vil et genkøb naturligvis til en vis udstrækning afhænge af vurderingen af de kvaliteter, der kan vurderes ud fra fortæringen af produktet.

Hertil kommer, at der er tale om at fiskeopkøbet i supermarkedet, som FDB og Dagrofa viser det, foregår centralt i indkøbs-samarbejdets indkøbsafdeling - langt fra kunden. Kommunikationen mellem kunden og fiskeindkøber foregår oftest via en række mellemlid, og har næsten udelukkende karakter af klager.

På den ene side betyder skiftet fra detailfiskehandel til supermarked således, at vilkårene for forbrugerindflydelse forværres. På den anden side rummer skiftet til supermarkeds-kæderne også nogle muligheder i kraft af de bedre muligheder supermarkeds-kæderne har for at få indflydelse på fangstmetoderne af fisk.

Et punkt, hvor skiftet fra detailhandel til supermarked giver forbrugerindflydelsen nogle potentielt bedre kår, er det skifte det medfører i forsyningskanalen for råvarerne. Som beskrevet i kapitel 7, er der i disse år en hastig udvikling væk fra auktionerne henimod direkte landinger, en udvikling, der gælder både for detailfiskehandlen og for supermarkederne. Det må imidlertid forventes at supermarkederne alene i kraft af deres størrelse eventuelt i et samarbejde med fiskeindustrien, vil være i en bedre magtposition i forhold til en formidling af forbrugerkrav tilbage til de produktionsled, der ligger før råvaredistributionen. En magtposition FDB f.eks. anvender til at forsøge at få industrien til at få deres fiskeforsyninger fra kontraktbåde i stedet for fra auktioner. I modsætning til dette står detailfiske-

handlerne som relativt små og uorganiserede aftagere og således relativt svagt.

Det er imidlertid ikke en forudsætning for indflydelse på de tidligere led, at der gøres op med auktionssystemet. Det centrale er et opgør med det anonyme element i auktionssystemet, som effektivt sætter dele af markedsmekanismen ude af kraft - nemlig valg og fravalg, der kunne være baseret på informationer om andet end friskhedsklassifikationen, som i dag er eneste kvalitetsparameter, udover fiskens udseende.

Det behøvede imidlertid ikke være sådan. Informationer om fiskens fangststed, transporttider, alder for isning og frysning mm kunne følge fisken på dens vej også gennem auktionen. Informationerne er til stede, og takt med at der eventuelt indføres ISO-godkendelser i fiskeindustrien, vil mange af dem tillige være opsamlet systematisk. Tilbage står blot et rent praktisk problem i at designe emballagen, så den giver plads til disse informationer.

Forbrugerindflydelse på fisk og fiskeprodukter

Set fra et forbrugersynspunkt er der nogle få positive udviklingstræk indenfor produktion og omsætning af fisk og fiskeprodukter, men de positive eksempler står i skyggen af den lange række af negative udviklingstræk, der knytter sig til de overordnede rammer for indflydelse, som er skitseret i dette kapitel. Den efterfølgende opsamling skal forsøge at diskutere indflydelsens muligheder fremover systematiseret efter de indflydelsesformer, der indledningsvis blev præsenteret i kapitel 1 (se side 3-7).

Det er først og fremmest den ekstreme eksportorientering i fiskeindustrien, som stækker den danske forbrugers muligheder for at øve en markeds-mæssig indflydelse på sektoren. Industriens eksportorientering får dominerende betydning fordi langt hovedparten af fiskesektorens råvarer passerer gennem fiske-

industrien. Reelt har eksportorienteringen en eksklusion af den danske forbrugers markedsmæssige stemme som konsekvens.

Eksportorientering og dermed denne eksklusion af danske forbrugere må forventes at have denne altafgørende betydning, så længe der er tale om en fiskesektor, der håndterer blot tilnærmelsesvis de mængder, der håndteres i dag. Hjemmemarkedet vil simpelthen ikke være i stand til at aftage en andel af produktionen, der spiller nogen væsentlig rolle for sektoren, med mindre selve sektoren skrumper væsentligt ind.

Det hjørne, hvor der trods alt levnes en mulighed for en markedsmæssig indflydelse på fiskesektoren, er den lille del af sektoren, som er hjemmemarkedsorienteret, enten fordi den producerer nicheprodukter til det danske marked (f.eks. marinerede sild), eller fordi der bliver tale om en fremtidig udvikling af en hjemmemarkedsorientering af dele af fiskeindustrien. Et konkret eksempel på det sidstnævnte er samarbejdet mellem Thorfisk og Dansk Supermarked. Alt i alt står den danske forbrugers markedsmæssige indflydelse på udviklingen i den danske fiskesektor således i høj grad med fremkomsten af en niche af hjemmemarkedsorienterede fiskeindustrier.

En afgørende betingelse for at danske forbrugere kan have denne begrænsede markedsmæssige indflydelse, er imidlertid en passende kombination af viden og produktinformation, der sætter dem i stand til at handle i overensstemmelse med deres kvalitetsopfattelser. Her vil tendenserne til en forøget vidensintensitet og forarbejdningsgrad vanskeliggøre en markedsmæssig indflydelse, der reelt afspejler forbrugernes interesser. Dette kunne modvirkes af en velfungerende mærkningsordning, som opsummerede en række af de nøgle-kvalitetsparametre forbrugerne har i forhold til fiskeprodukter. Som det er i dag, er hovedreglen at fisken ikke følges af oplysninger om hverken fangssted, fangstmetode, alder, miljømæssige forhold, eller anvendelsen af hormoner og medicin i opdrættet af fisk.

En af de strukturelle udviklingstendenser, der i fremtiden

kan muliggøre en øget forbrugerindflydelse over markedet, er tendensen til en koncentration af detaildistributionen i supermarkeds-kæderne - selvom denne som omtalt også rejser forbrugerproblemer. Udstyret med en øget relativ magt i kæden, vil supermarkederne i højere grad være i stand til at formidle forbrugerinteressen tilbage i kæden. Jo større de enkelte supermarkeds-kæder er, jo mere interessante bliver de som handelspartnere for fiskeindustrien og jo lettere vil de have ved at stille krav til produktion og kvalitet af de produkter de aftager. Den modmagt som sådanne forsøg på dominans møder fra sektoren, er dog baseret på den magtposition de knappe ressourcer giver fiskeindustrien: for den er der fortsat tale om sælgers marked.

Men selv en udvikling imod en decideret dansk nicheproduktion rettet imod det danske marked, vil have nogle meget absolutte grænser for den danske forbrugers markedsmæssige indflydelse. På den ene side vil danske forbrugere naturligvis have en vis markedsmæssig indflydelse så de *leverede produkter* i højere grad vil være i overensstemmelse med de materielle og immaterielle kvalitetskrav, de stiller. På den anden side vil de produkter, der går til eksportmarkederne stadig ligge udenfor den danske forbrugers markedsmæssige indflydelse. Det vil naturligvis være ligegyldigt for så vidt angår den materielle kvalitet af de eksporterede produkter - smag, lugt, konsistens og sundhedsmæssig kvalitet af eksportfisken må således i vid udstrækning kunne betragtes som et problem, der vedrører netop kunderne på eksportmarkederne, og som de må forventes at agere i forhold til. Problemet er imidlertid, at mange af de immaterielle kvaliteter må antages at ligge indenfor de danske forbrugeres interesse - der er jo tale om eksempelvis påvirkninger af miljøet i og omkring Danmark og arbejdsforholdene på danske virksomheder osv. Den danske forbrugers mulighed for at agere som politisk forbruger, og supplere den parlamentariske indflydelse med en markedsmæssig indflydelse på udviklin-

gen indenfor disse områder i fiskesektoren, er således afgørende begrænset også fremover.

Et andet og mere generelt problem i forhold til den markeds-mæssige indflydelse er, at indflydelsen forudsætter, at produkterne er på markedet, eller kan testes på markedet. Det er ikke tilfældet for f.eks. gensplejsede fisk, som først kommer på markedet, når de er færdigudviklet. På det tidspunkt kan man frygte at forsøg på at øve indflydelse over markedet vil blive mødt med massive markedsføringskampagner, for at få den investerede kapital forrentet.

I lyset af de ringe muligheder for markeds-mæssig forbruger-indflydelse på produktion og kvalitet af fisk i Danmark, må interessen rette sig imod mulighederne for at påvirke udenom markedet.

I første omgang rejser der sig nogle muligheder for organiseret forbrugerindflydelse, som udnytter den relative magt som supermarkeds-kæderne har fået. Denne relative magt kunne udvikles til forbrugernes fordel, hvis der blev satset på at etablere koalitioner mellem forbrugere/forbrugerorganisationer og detailhandelskæderne. Det er netop denne typer koalitioner, Grønmo, Ölander & Danielsen (se side 77) fremhævede som en vigtig - og til tider afgørende - betingelse for indflydelse. Det er næppe sandsynligt at det vil være frugtbart at etablere en koalition mellem forbrugerinteressen og producenter eller fiskere - fiskernes problem er som tidligere nævnt ikke at sælge fisken, og fiskeindustrien er alt overvejsende orienteret imod udlandet. Et oplagt sted vil derimod være at opdyrke en koalition mellem forbrugerinteressen og en detailhandelskæde - og her vil FDB være det oplagte bud opå en partner for forbrugerbevægelsen.

Når netop FDB er oplagt skyldes det dels deres rolle som erhvervsvirksomhed med direkte relationer til den bagvedliggende kæde og dels, at FDB samtidig er en slags forbrugerorganisation, hvor implementeringen af forbrugerinteressen endda

kan læses af organisationens formål. Som situationen er i dag, sker der imidlertid ikke en aktiv dialog mellem forbrugerinteressen i forhold til fisk og FDB, hverken internt i FDB eller med eksterne forbrugeraktører.

En koalition af forbrugerinteressen og FDB kunne bestå i udviklingen af et forum, med deltagere fra FDB og forbrugerorganisationer, som Forbrugerrådet - men også Greenpeace ville på grund af deres mangeårige aktiviteter i forhold til fiskerierhvervet, være en oplagt deltager. Et sådant fiske-forum kunne resultere i en dialog mellem forbrugerinteressen og sektoren, som løbende kunne diskutere kvalitet af fiskeprodukter og distributionen af disse, og øge sandsynligheden for at forbrugerinteressen blev formidlet tilbage i kæden af en relativ magtfuld aktør. Foruden muligheden for at påvirke sektorens produktudvikling, kunne et sådant samarbejde medvirke til udviklingen af en mærkningsordning, som ville forbedre mulighederne for markedsmæssig indflydelse.

Sådanne samarbejder vil imidlertid ikke kunne stå alene, idet samarbejdet først og fremmest vil have karakter af en effektive adoption af forbrugerinteressen i detailledet - påvirkningerne tilbage i fiskekæden vil stadig alt overvejende ske indenfor en snæver del af fiskesektoren og kun være rettet imod selve fiskekæden. Der vil således ikke være mulighed for at påvirke områder, der er udenfor fiskekædens rækkevidde - f.eks. den række af udviklinger, der retter sig imod naturbeholdelse, som udviklingen af transgene fisk eller forsøg med sea-ranching.

Anderledes er det for den private del af forbrugerbevægelsen (Forbrugerrådet, NOAH etc). Her foreligger muligheden for at påvirke sektoren direkte - men det må ligeledes forventes i første omgang overvejende at have betydning for den hjemmemarkedsorienterede del af sektoren. Udover dette har organisationerne også muligheder for gennem politisk lobbyarbejde at påvirke de rammer, der udstikkes for produktion og forarbejd-

ning af fisk - også udenfor den snævert hjemmemarkedsorienterede produktion. Det vil således være her forbrugerne i første omgang vil kunne søge at øve indflydelse på fiskeindustriens miljømæssige konsekvenser, struktur og teknologiudvikling i fiskeriet og indenfor akvakultur og sea-ranching osv. I denne sammenhæng må andre bevægelser end dem, der traditionelt opfattes som forbrugerbevægelser, også tages i betragtning. Det gælder eksempelvis Greenpeace, der som nævnt gennem mange år har været aktiv i forhold til udviklingen i fiskeriet.

Forbrugerbevægelserne har endvidere, som følge af at de ofte er dele af internationale organisationer, muligheden for at medvirke til en påvirkning på tværs af landegrænserne. Hvor nationale danske bevægelser således ikke ville have mulighed for direkte at øve indflydelse på den norske regering i forhold til planerne omkring at sprede næringsstoffer i Nordsøen, vil de have muligheden gennem deres internationale søster- eller moderorganisationer.

I det omfang markedet fortsat vil være ude af funktion som en effektiv formidler af danske forbrugeres interesser, vil den organiserede forbrugerindflydelse sammen med den individuelle indflydelse, i form af almindelig deltagelse i politiske arbejde og debat i forhold til fiskesektoren, være den væsentligste kilde til påvirkning af den produktion og forarbejdning, der foregår i fiskesektoren. Et forhold, der kun vil blive forstærket i takt med at den teknologiske udvikling, der er rettet imod en overvindelse af kontrolrelationen, sætter stadig nye kvalitetsparametre på den forbrugerpolitiske dagsorden.

Afslutningsvis skal det paradoksale i situationen omkring fiskesektoren påpeges. Paradokset består i at det, der fremstår som nogle relative styrker for forbrugerinteressen i forhold til sektoren - koncentrationen i detailsektoren - samtidig har været med til at øge behovet for forbrugerindflydelse. Der er nemlig tale om en udvikling, hvor fremkomsten af supermarkedshandlen med fisk og dermed koncentrationen af fiskedetail-

handlen, har været betinget af fremkomsten af en fiskeindustri. Og det er netop fremkomsten af en fiskeindustri, der skyder en række forarbejdningsled ind mellem forbruger og fisker, som bidrager til at sløre fiskens kvalitet og sætter en række nye kvalitetsparametre på dagsordenen.

DEL 3

**PRODUKTIONS-
PERSPERSPEKTIVET**

Kapitel 11

PRODUKTIONSPERSPEKTIVET

Efter den meget kontekstnære diskussion af betydende relationer indenfor produktionsperspektivet i del 2, skal den tredje og sidste del brede diskussionen lidt ud igen. Afsættet for denne analyse af betingelserne for forbrugerindflydelse har i høj grad været en pointering af at betingelserne må diskuteres kontekstafhængigt. Alligevel er det hensigten at det efterfølgende kapitel på et lidt mere generelt plan skal trække nogle linier op, der kan medvirke til at udfylde produktionsperspektivet som en teoretisk/metodisk ramme for forståelsen af forbrugerindflydelse.

Når den efterfølgende diskussion er begrænset til diskussionen indenfor produktionsperspektivet, er der grund til atter engang at gøre opmærksom på, at der dermed kun diskuteres et udsnit af de relationer, der er af betydning for forbrugerindflydelsen. En af pointerne i denne bog er netop at et studie af forbrugerindflydelsens betingelser idealt set burde inkludere alle de sammenvævede sfærer, der er af betydning for forbrugerindflydelsen. Et krav, som den tidligere forskning i forbrugerindflydelse i høj grad har sat sig ud over i kraft af dens tendens til at selvstændiggøre markedet og til dels forbrugssfæren - mens strukturer og relationer indenfor produktionsperspektivet i det store hele har været bortabstraheret.

Formålet med dette arbejde har ikke været at bortabstrahere hverken markedet eller forbrugssfæren, men derimod at kvalificere indholdet i produktionsperspektivet. Derfor ligger vægten i det efterfølgende på at trække nogle karakteristika frem ved produktionsperspektivet, som tydeliggøre nogle af de mekanismer og strukturer, der er af betydning indenfor og i tilknytning til levnedsmiddelsektoren.

Som det fremgik af kapitel 2 og 3 er der to typer af relationer indenfor produktions- distributionssystemet, der tiltrækker sig opmærksomhed, hvis man ønsker at analysere betingelserne for at få indflydelse på kvaliteten af levnedsmiddelprodukterne. Den ene type relationer er relationen til sociale aktører eller strukturer, som lader sig studere under en magtmæssig tilgang. Den anden type relationer er relationer til naturgrundlaget, som udgør den fundamentale ramme for forbrugerindflydelsen. Udover disse må blikket også rettes imod den dynamik, der hersker bag den teknologiske udvikling i sektoren, som, i det omfang det er forsøg på at overvinde naturens kontrol, forbinder naturgrundlagets rammer med udviklingen i sektoren og kvaliteten.

Baggrunden for diskussionen af produktionsperspektivet tager afsæt i diskussionen af forbrugerindflydelsen indenfor fiskektoren i denne bogs anden del, som udgør en del af forskningsprojektet 'Heidrun'. Formålet med projekt Heidrun var på et mere generelt plan at diskutere betingelserne for forbrugerindflydelse. Herudover er baggrunden forskningsprojektet 'Særimner', der er en konsekvensanalyse af de nye bioteknologiers introduktion i levnedsmiddelsektoren, for forbrugere og ansatte. Den efterfølgende diskussion af produktionsperspektivet vil imidlertid også trække andres arbejder indenfor, eller i relation til området. Som en naturlig forlængelse af de to forskningsprojekter vil hovedparten af de eksempler, der benyttes i dette kapitel, stamme fra introduktionen af de nye bioteknologier - især genteknologien - i levnedsmiddelsektoren.¹

Den opsplitning af diskussionen af betydningen af naturrelationen, sektorstrukturen og den teknologiske udvikling, der har præget gennemgangen af forbrugerindflydelsen i fiskeindu-

¹ Projekt Særimner er afrapporteret i Jelsøe, Jespersen, Lassen & Rank (1990). Projekt Heidrun er foreløbig afrapporteret i Lassen (1993); Land (1994); Land (1996).

strien, går igen i den følgende gennemgang.

Naturbeherskelsen

Studiet af relationen til naturen, eller kontrolrelationen som den benævnes her, består dels i analyser af de fundamentale rammer naturen sætter for produktionen og dels i analyser af hvordan forsøg på at overvinde disse rammer fører til nye vilkår for indflydelsen.

Som sådan har kontrolrelationen ikke været tillagt den store betydning i forhold til diskussioner af begrænsninger i forbrugernes muligheder for at påvirke udviklingsretningen i levnedsmiddelsektoren. Dette gælder både indenfor den forskning, der har rettet sig imod forbrugerindflydelsen og det gælder for den almindelige debat af, hvad, der er af betydning for forbrugernes indflydelsesmuligheder.

Som det er pointeret i kapitel 2, har fokus i litteraturen været på sociale interaktioner med den konsekvens, at en række forhold indenfor kontrolrelationen, som har reel betydning for udviklingsretningen, er blevet ignoreret. Denne udvikling ligger i god tråd med en mere almindelig tro på at menneskets årtusind lange kamp med naturen endelig, i det mindste den vestlige verden, ved brug af moderne teknologi, er blevet ført over i vores favør. De sidste års overskrifter i medierne peger imidlertid på, at vi ikke så let kan forlade naturens favntag: Overfiskeri, ozonhuller, drivhuseffekt, syreregn, pesticider i grundvand og senest industrielle østrogen og væksthæmmere, er konsekvenser af den måde vi lever og producerer på. Konsekvenser, der alle på lidt længere sigt kan være med til at sætte nogle nye rammer for, hvordan vi producerer levnedsmidler, og hvor meget vi kan producere.

Det er på ingen måde en ny erkendelse, at naturen er grundlaget for vor eksistens og produktion. Marx gjorde opmærksom på, at stofskiftet med naturen er en af forudsætningerne for

fremstillingen af brugsværdier, samt at det er en proces, hvor mennesket på den ene side regulerer og kontrollerer naturen, og dermed forandrer den, og på den anden side ændrer sin egen natur (sit eget væsen og sine egne evner) i overensstemmelse med naturudnyttelsen (Marx, 1970, s.302). Lidt mere operationelt i denne sammenhæng taler Jesper Hoffmeyer om relationen mellem mennesket og naturen som 'samfundets naturgrundlag' (Hoffmeyer, 1982, s.14). Samfundets naturgrundlag er de strømme af stof og energi, der går gennem det. Hermed understreger Jesper Hoffmeyer, at naturgrundlaget er en samfundsmæssig - og dermed historisk - bestemt størrelse:

"Et samfunds naturgrundlag er et historisk produkt af samspillet mellem på den ene side de naturmæssige vilkår og på den anden side de tekniske og økonomisk-politiske faktorer" (Hoffmeyer, 1982, s.16)

Ønsker man at forandre (eller bevare) naturgrundlaget - og det kan være et projekt for forbrugerindflydelsen - må man studere de gensidige bindinger, der er mellem samfundet og dets naturgrundlag. Uden at risikere at overdrive kan man nok påstå, at de gensidige bindinger - jeg har valgt at kalde dem kontrolrelationer - gennem historien er blevet mere og mere udviklede, i takt med at mennesket søger at overvinde naturens produktions- og produktivitetsbegrænsende kontrol. Et eksempel fra hvedens historie illustrer dette.

I en analyse af hvad de kalder 'the political biology of wheat' konstaterer Busch, Lacy, Burkhardt & Lacy at:

"It would not be an exaggeration to say that the present-day wheat plant has been 'socialized'. It is as much a product of human nurture - Darwin's contemporaries called it domestic selection - as it is of nature" (Busch, Lacy, Burkhardt & Lacy, 1991, s.129)

Denne hvedens socialiseringsproces starter med den neolitiske revolution for ca. 10.000 år siden². I stedet for at samle korn fra vilde hvedeplanter, dyrkede man nu hveden på marker, og kunne derfor kontrollere hvilke sædekorn, der blev benyttet som udsæd. Med den neolitiske revolution fik man dermed kontrol med sædekornet og følgelig også afgrødens egenskaber. Hvedens historie kan siden ses som udtryk for menneskets ubevidste og - især efter Mendel - stadig højere grad bevidste forsøg på at kontrollere 'hvedens natur'. Forædlingen af hvedeplanten er således en lang historie om, hvordan mennesket har raffineret naturudnyttelsen gennem resistensudvikling, udbytteforøgelse og tilpasning til lokale produktionsforhold mm. Sideløbende med socialiseringsprocessen har dyrkningsformerne gennemgået en teknologisk udvikling, der har ført frem til det industrialiserede landbrug, som vi kender det i dag med traktorer, kunstvanding og brug af hjælpepestoffer som pesticider og kunstgødning.

Denne udvikling, som dels består i en teknologisk udvikling af dyrkningsformerne, og dels en forædling af planterne, vil kunne genfindes indenfor de fleste af de planter, der i dag danner grundlag for vores levnedsmidler, ligesom der er fuldstændige paralleller inden for husdyravl og -opdræt. Det niveau man har udviklet kontrollen med naturgrundlaget til, er imidlertid vidt forskellig indenfor forskellige produkter. Forskellen i udviklingen af kontrollen kan illustreres af forskellen mellem dyrkning af grøntsager i drivhuse og på friland: Hvor drivhusjorden steriliseres en gang årligt og parametre som luftfugtighed, temperatur, lysmængde, luftens CO₂ osv. kan kontrolleres, er man på friland i lang højere grad underlagt

² Den neolitiske revolution er betegnelsen for overgangen mellem et jægersamler baseret samfund til et agerbrugsbaseret samfund. Dette skete første gang i Mesopotamien, hvor man omkring 8.000 f.Kr. begyndte at dyrke vilde planter (hvedesorten *emmer*). Den neolitiske revolution nåede til Danmark omkring 4.000 fvt. (Nielsen, 1981)

naturens luner i form af regnmængder, tørkeperioder, insektangreb, temeperatursvingninger osv.

Et andet illustrativt eksempel, som også får forskellen i graden af kontrol til at træde tydeligt frem, findes indenfor den danske fiskesektor. Som det er beskrevet i del 2, har fiskesektoren endnu ikke for alvor gennemløbet sin parallel til den neolitiske revolution: Langt den overvejende del af forsyningen til den danske konsumfiskesektor stammer således stadig fra fangst af vildfisk.

Socialiseringsprocessen, som her har sin konkrete forudsætning i muligheden for at kontrollere opdrættet af de enkelte fisk, har i Danmark kun en historie, der går tilbage til slutningen af forrige århundrede. Forestillingen om (og indtil for nylig oplevelsen af) at havets ressourcer var udtømmelige, sammen med den forholdsvis lette tilgængelighed til fisk, har gjort, at der ikke har været et egentligt incitament til at øge kontrollen med fiskeproduktionen. Naturkontrollen har derfor i første omgang været fokuseret på udvikling af fangstteknologien med henblik på en effektivere udnyttelse af den tilsyneladende ubegrænsede ressource. Udviklingen af fangstredskaber (trawlteknologi, garnteknologi mv.) samt forøget rækkevidde af fiskerflåden (stadig større fartøjer med stadig flere hestekræfter) mm. er eksempler på, hvordan man i første runde søgte at gøre op med de naturmæssige grænser, som bl.a. udgøres af bestandsstørrelserne, vandringer og sygdomsforekomster.

Kontrolrelationen har imidlertid ikke kun betydning for primærproduktionen men også de senere produktionsled, idet de rammer der er for primærproduktion, får afsmittende virkninger ned gennem produktionskæden. Indenfor fiskesektoren har disse relationer udtryk som årstidsbetingede og naturlige variationer i forekomst og kvalitet af fisk, som bl.a. hænger sammen med fiskenes gydecykluser (se kapitel 7). Indenfor hvedesektoren kommer relationerne f.eks. til udtryk i de begrænsninger i anvendelsen dansk hvede, som er resultat af

det forholdsvis lave proteinindhold, der igen er en konsekvens af klimatiske produktionsbetingelser.

Fiskesektoren og hvedesektoren er eksempler på et grundlæggende vilkår for levnedsmiddelproduktion, nemlig hvad man lidt prosaisk kan kalde 'naturens snærende bånd'. Dele af den stadige teknologisk udvikling kan ses som forsøg på at løsrive sig fra disse bånd gennem stadig mere raffinerede former for udnyttelse og kontrol med naturen. En proces, der for alvor tager fart i den danske (og europæiske) fiskesektor i takt med at ressourcekrisen indtræder.

Der er dog tale om en proces, der aldrig vil nå sit mål (den totale kontrol med naturen), da der altid vil være rammer for, hvad der kan lade sig gøre til en given tid. Dermed vil der selvsagt også altid være nogle (naturmæssige) rårammer, der er med til at bestemme, hvad forbrugerne kan få indflydelse på.

Hvad disse rammer helt konkret består i, er afhængigt af de teknologiske og naturmæssige forhold, der gør sig gældende i de enkelte levnedsmiddelsystemer - og dermed hvad man, inspireret af Jesper Hoffmeyer, kunne kalde de enkelte produktionssystemers naturgrundlag. På det helt generelle (og derfor temmelig uinteressante) niveau kan man selvfølgelig fastlægge rammer, der udgøres af fundamentale naturmæssige lovmæssigheder som planterens evne til at omdanne sollys til kemisk energi, de termodynamiske love eller gravitationsloven. Produktionen af de enkelte råvarer sker imidlertid under forskellige betingelser: Hvede, majs, torsk, høns og tunfisk produceres/høstes alle under forskellige naturmæssige forudsætninger. Forskellene demonstrerer, at der nødvendigvis må et studie af hver enkelt levnedsmiddelsystems naturgrundlag til, for at vurdere karakteren af naturens kontrol - og dermed i hvilket omfang, den udgør en barriere for forbrugerindflydelse i almindelighed eller på konkrete forhold.

Indenfor primærproduktionen fører tvangen til kostprissænkninger, som formidles af konkurrencen, til en stadig teknologisk

udvikling, der er rettet imod en forøgelse af kontrollen med naturen. Dette behøver naturligvis ikke være i modstrid med forbrugerønsker, idet det alt andet lige kan/vil resultere i øget levnedsmiddelproduktion og faldende priser, hvad der jo netop var en del af forbrugerinteressen. Men pointen er her, at den teknologiske udvikling i primærproduktionen ikke udelukkende er et resultat af forbrugerindflydelse, den er tillige et resultat af den indre (tvangsmæssige) dynamik i det kapitalistiske produktionssystem - og det er denne dynamik, forbrugerindflydelsen skal spille op imod, når det drejer sig om de andre dele af forbrugerinteressen.

Den seneste udvikling indenfor forskning i gensplejsede planter illustrerer, hvordan forskningen tilsyneladende sker af andre årsager end hensynet til forbrugeren. Bruger *mån* tilladelser til forsøgsudsætninger for gensplejsede planter som udtryk for hvor den teknologiske udvikling på dette punkt sætter ind, ser man i EU en fordeling, hvor flertallet af forsøgsudsætningerne handler om overkommelse af kontrolmekanismen (Lassen, 1995b). Hele 86% af de 291 forsøg der blev gjort i EU-landene med udsætning af gensplejsede planter mellem 1991 og 1994, drejer sig således om direkte eller indirekte naturbeherskelse.

Den direkte naturbeherskelse har her karakter af forsøg på at tilføre planterne egenskaber, så de bliver resistente overfor insekt- virus- eller svampeangreb (i alt 25% af forsøgene). Den indirekte naturbeherskelse sker ved, at planten gøres resistent overfor herbicider (i alt 61% af forsøgene) - derigennem åbnes op for en lettere kontrol med ukrudt gennem brug af netop disse pesticider. Det bliver derved muligt at anvende såkaldte totalherbicider, som dræber al plantevækst, undtagen de nytteplanter, der er udstyret med resistensegenskaben. 3% af de 291 forsøg rettede sig imod rent videnskabelige problemstillinger, mens kun 11% drejede sig om ændringer af planternes indholdstoffer. De ialt 32 forsøg, der rettede sig imod plantens

indholdsstoffer, drejede sig fortrinsvis om indholdsstoffer, der var af betydning for produktionen - eksempelvis stivelsesindholdet i kartofler, som er af betydning for tendensen til, at franske kartofler brunefarves under stegningen; styring af frigivelsen af de stoffer der regulerer modning og fasthed af tomater, så de kan modnes på planten uden at blive bløde og dermed være mere velegnede til transport, samt indsættelse af gener der gør at planter i højere grad tåler kulde.

Arbejdet med forædling af tomater er dog et eksempel på, at udviklingen også kan tilgodese forbrugerinteressen, idet det alt andet lige også vil kunne resultere i, at de tomater, der når hylderne, vil være mere velsmagende og faste, da de får lov at modne på tomatplanten. Dette har netop været de amerikanske producenters forbrugerrettede argumentation for de nye, transgene, tomater. Noget andet er så, at undersøgelser tyder på at der faktisk ikke er nogen smagsmæssig gevinst, og at den vundne længere holdbarhed alt overvejende anvendes til transport og således ikke kommer forbrugerne til gode. (Lassen, 1995c)

Kontrollen med naturen giver endvidere nogle muligheder for at påvirke produkternes kvalitet i overensstemmelse med forbrugerønsker. Her træder forskellen i graden af kontrol også tydeligt frem. Muligheden for at manipulere med dyrs og planters sammensætning og fremtrædelsesformer har længe været tilstede i form af traditionel husdyr- og planteforædling, men er i høj grad kommet i fokus med de nye bioteknologier og de muligheder for hurtige og målrettede ændringer, de byder på. Det amerikanske National Research Council offentliggjorde f.eks. i 1988 en rapport, hvor de fremlagde mulighederne for at designe husdyr, for derigennem at imødekomme ønsker om færre kalorier, mindre fedt, mindre kolesterol, samt styre indholdet af jern og calcium i animalske levnedsmidler (National Research Council, 1988). Et af de diskuterede midler er anvendelsen af nye bioteknologier (genteknologi, hormon- og

enzymteknologi) i husdyrsektoren.

Udviklingen indenfor især planteområdet er i modsætning til de store dele af fiskesektoren, hvor der endnu ikke er nogen reel mulighed for at manipulere med fiskekvaliteten. Som det fremgår af denne bogs anden del, er man her i stedet henvist til de kvaliteter, der er tilstede i havet på de givne tidspunkter - det gælder f.eks. torsk, makrel og sild. Andre arter (fortrinsvis laksefisk) lader sig i højere grad kontrollere (og bliver det) i kraft af, at man har udviklet dels en kontrol med store dele af tilgangen af yngel til de naturlige bestande, og dels forædler og dyrker disse fisk i akvakulturer.

Opgøret med kontrolrelationerne kan have betydning for med hvilke midler forbrugerne vil være i stand til at øve indflydelse. I det omfang opgøret sker uden for selve produktionskæden - dvs. enten i perifert tilknyttede produktionskæder eller i et hel eller halvoftentligt regi, vil forbrugerindflydelse via markedskanalen (exit/loyalty) ikke være en reel mulighed. Det er f.eks. forhold der er karakteristisk for store dele af den genteknologiske forskning, som foregår på universiteter eller i halvoftentligt regi. Her vil forbrugerindflydelsen skulle ske gennem påvirkning af det politiske system, som lovgiver og regulerer genteknologisk forskning og som bidrager til finansieringen af dele af forskningen.

Sektorstrukturer

En anden side af de relationer og strukturer, der skal sættes fokus på under produktionsperspektivet, er selve sektorens struktur. Både forstået som en struktur, der består af sociale relationer mellem de enkelte aktører, og som den mere overordnede struktur der også inkluderer institutioner som f.eks. markedet. Det er altså betydningen af det netværk af bl.a. detailhandlende, grossister, levnedsmiddelindustrier, primærproducenter, råvaremarkeder, færdigvaremarkeder, detailmar-

keder og brancheforeninger, der ligger bag det enkelte levnedsmiddel, der er til debat.

Sektorstrukturen er relevant i forhold til forbrugerindflydelsen af to grunde: for det første fordi sektorstrukturen sætter nogle betingelser for hvordan sektoren er i stand til at adoptere signaler fra forbrugerne, og for det andet fordi sektorstrukturen løbende forandres i kraft af den teknologiske udvikling, der sker i sektoren, og dermed til stadighed sætter nye betingelser for forbrugerindflydelsen.

Det punkt hvor forandrede sektorstrukturer umiddelbart er mest påfaldende fra et forbrugersynspunkt, er de forandringer, der sker i detailhandelsleddet. Gennem de sidste 20-30 år er der sket meget markante forandringer i detailhandelssektoren, som har sat helt nye betingelser for forbrugerindflydelsen. Konsekvenserne er illustreret af diskussionen af betydningen af forandringerne i fiskesektoren i del 2. Umiddelbart er det den sociale relation, der forbinder sektoren og forbrugerne, der er forandret, men skiftet afspejler tillige strukturel forandring i de bagvedliggende produktionssystemer.

I frostfiskekæden ses en produktionskæde, hvor der er sket en koncentration i såvel forarbejdningsleddet som i detailledet. Koncentrationen i detailledet har imidlertid været betydeligt kraftigere end den, der er set i forarbejdningsleddet. Dette har ført til en magtkoncentration i detailsektoren, der understøttes af indkøbssamarbejder mellem kæderne på internationalt plan, der får den konsekvens, at detailledet i høj grad kan påvirke den teknologiske udvikling i forarbejdningsleddet. På den ene side giver dette potentielt forbrugerne gode indflydelsesmuligheder, idet detailkæderne er tættere på forbrugerne, og dermed (teoretisk) i kraft af deres styrke kunne være en magtfuld formidler af forbrugerinteressen til resten af sektoren. På den anden side står forbrugerne også overfor den koncentrerede detailsektor, som alt andet lige vil kræve kraftigere signaler for at reagere (dvs at interessen skal

repræsentere relativt store indkøbspotentialer).

Overfor denne forsyningskæde står ferskfiskekæden, hvor små detailhandlende forsyner sig på fisketorvet, evt via grossister, som igen får fisken fra fiskeren. Forbrugeren står altså overfor en sælger, hvor selv små forbrugergrupper kan have en relativ stor betydning, og hvor detailfiskemanden relativt let kan omsætte de forbrugerønsker, der måtte artikuleres i forhold til fiskekvaliteten, til handling, når han går på fisketorvet eller auktionen næste morgen.

Yderligere repræsenterer disse to strukturer to vidt forskellige muligheder for at indfange forbrugerønsker, hvor supermarkeds kontakt til kunden er meget indirekte, og fiskeindkøbet er adskilt fra den (typisk, om fiskekvalitet uvidende) uddeler. I modsætning hertil er der direkte kontakt mellem forbruger og den professionelle sælger/opkøber i detailfiskehandlen - og altså langt bedre betingelser for at kommunikere forbrugerønsker tilbage gennem sektoren. Jakobsen & Dulsrud (1994, s.228ff) gør på et mere generelt plan opmærksom på at den almindelige tendens til erstatning af den lille detailhandel med de store supermarkeder, medfører en erstatning af den direkte kunde-kontakt med metoder til informationsopsamling i form af spørgeskemaer og fokusgruppeinterviews; ligesom det personlige kendskab til kunden og hendes familie er erstattet med databaserede segmentanalyser, hvor forbrugeren skifter karakter fra at være individer til at være fantomer, der repræsenterer noget gennemsnitligt. Da de egenskaber der indfanges i disse analyser, er baseret på standardspørgsmål om en række forhold som partitilhørsforhold, lytter- og seeradfærd og syn på indvandrere, stiller Jakobsen & Dulsrud spørgsmålstegn ved, om denne type analyser ikke snarere bidrager til at fordreje billedet af forbrugerne, deres behov, ønsker og længsler, end til at give et rimeligt og anvendeligt billede.

Konsekvensen af de forhold, Jakobsen & Dulsrud påpeger er, at den mulighed, der ligger for forbedret markedsformidlet

indflydelse i form af den øgede koncentration i detailledet, sker på bekostning af den relativt direkte forbrugerkontakt mellem den lille detailhandlende og den enkelte forbruger. Forbrugernes problemer i at slå igennem i forhold til den koncentrerede detailhandel, som udover dette består i problemet med den enkeltes relative ubetydelighed i forhold til et selskab med en milliard-omsætning, gør at en forbrugerindflydelse, der tager form af organiseret indflydelse - enten i forbrugerbevægelsernes lobbyarbejde i forhold til sektor og politikere, eller i form af boykotaktioner - fremover vil udgøre vigtige indflydelsesmidler.

For at vende tilbage til fiskesektoren, kan der altså konstateres forholdsvis voldsomme omstruktureringer i det produktionssystem, der forsyner forbrugerne med fisk.

På den ene side er der sket et skifte i hovedkæde fra ferskfiskekæden, som tidligere var dominerende, til den i dag altdominerende frostfiskekæde. På den anden side er der sket en kraftig horisontal koncentration i frossenfiskekæden både i forarbejdningsleddet og i detailledet. Ved siden af de omstruktureringer, der er sket indenfor de enkelte led i produktionsnettet, har den teknologiske udvikling imidlertid også haft konsekvenser for strukturen af selve nettet. Potentielt kan de fleste teknologiske udviklinger implicere en ændring af produktionsstrukturen, i det omfang de f.eks. ændrer sammensætningen af underleverandører af maskiner samt rå- og hjælpestoffer, og dermed ændre sammensætningen af produktionsnettet.

Indenfor fiskesektoren blev det eksemplificeret med udviklingen fra en produktion baseret på vildfisk til en produktion baseret på akvakulturfisk.

Det er imidlertid ikke en udviklingstrend, der er unik for fiskesektoren. På et mere generelt plan har Goodman, Sorj & Wilkinson påpeget, at introduktionen af nye bioteknologier indenfor landbrugssektoren vil få lignende sektorstrukturelle konsekvenser. Dermed vil de også være med til at sætte nye

betingelser for indflydelsen. Goodman, Sorj & Wilkinson påpeger således at introduktionen af bioteknologi vil bryde den forholdsvis direkte forbindelse mellem landbrugets produkter og forbrugerne. Dette vil ske som følge af det væld af nye anvendelsesmuligheder, landbrugsprodukterne får som følge af de nye bioteknologier. Den gensidige afhængighed der før var mellem de tidlige led i produktionskæden, afløses af de muligheder de nye bioteknologier byder de enkelte led for at formulere autonome strategier i overensstemmelse med deres økonomiske interesser. F.eks. i kraft af at bioteknologierne åbner for nye anvendelsesmuligheder for afgrøderne - majs vil ikke blot være majs mere, men en stivelseskilde der igen må konkurrere med alternative stivelseskilder, eller måske endda med cellulose. (Goodman, Sorj & Wilkinson, 1987, s.185-186).

Denne type udviklinger kan karakteriseres som en 'vertikal diversifikation', hvor stadig flere produktionskæder bliver involveret i produktionen af en enkelt produkt. Der hvor den finder sted, vil den som sagt være med til at sætte nye betingelser for forbrugerindflydelsen.

Ved siden af denne udvikling, karakteriseres eksempelvis fiskesektoren af en horisontal koncentration på forarbejdningsleddet og indenfor detailhandlen. Omfanget af de relative koncentrationstendenser på de enkelte led i kæderne vil være med til at bestemme den magtstruktur, der hersker i kæden - eksempelvis om magten ligger i detail- eller forarbejdningsleddet eller på et helt andet niveau. At det dog ikke er denne koncentration alene, der er afgørende illustreres af den position, som den knappe råvaresituation giver de tidlige led i fiskekæden.

Jakobsen & Dulsrud (1994, s.226-227) har gjort opmærksom på at en konsekvens af en horisontale koncentration i detailledet, er en udviskning af mangfoldigheden og forskelligheden i udbudet. Færre kæder/ butikstyper medfører en reduktion i det samlede sortiment indenfor den enkelte varetyper, ligesom

standardisering af rutiner for vare- og kundebehandling samt en ensliggørelse af personalet medfører hvad der betegnes en 'McDonaldisering', hvor verden er forudsigelig, og den enkeltes valgfrihed er forarmet. I forhold til forbrugerindflydelsen vil en sådan udvikling reducere mulighederne for indflydelse gennem exit/loyalty - der bliver simpelthen færre varemærker at benytte sin 'stemmeret' på.

Alle disse typer af omstruktureringer kan radikalt ændre forbrugernes muligheder for at få indflydelse på levnedsmiddelkvaliteten. Pointen er ikke, at det nødvendigvis altid vil blive til det værre, eller blot i een bestemt retning - derimod, at der må et studie af de konkrete strukturelle forandringstendenser til, for at sige noget om hvor betingelserne for indflydelse på det enkelte produkt bevæger sig hen. Det bliver f.eks. klart, hvis man ser på udviklingen indenfor økologiske produkter - her bryder man eksplicit med nogle af det traditionelle landbrugs produktionsled i kraft af, at kunstgødnings- og pesticidkomplekserne falder bort fra produktionsstrukturerne, og dermed (kun) får indirekte magt³. Indenfor økologisk jordbrug får man dermed på visse områder nogle forholdsvis simple produktionsstrukturer, som kunne betyde at forbrugerindflydelse trænger lidt lettere igennem til produktionssektoren.

I forhold til forbrugernes indflydelsesmuligheder slår de strukturelle forandringer også igennem i det omfang, de ændrer afstanden mellem forbrugeren og det led i levnedsmiddelsystemet, der er relevant for påvirkning. Som illustreret i analysen af den danske fiskesektor foregår der her kun rent undtagelsesvis kommunikation direkte mellem forbrugere og led i

³ Frøforædlingen til økologisk jordbrug foretages f.eks. stadig i et vist omfang af de traditionelle frøforædlere, og disse vil i takt med udviklingen af bioteknologi indenfor landbruget i stigende grad blive domineret af eller opkøbt af den agrokemiske industri og pesticidindustrien (se f.eks. Goodman & Redclift, 1991, s.171ff) - som dermed vil have en indirekte indflydelse på det økologiske jordbrug.

produktionssystemet, der ligger længere tilbage end detaillerede. Dette på trods af at forbrugerorganisationer har viden og i et vist omfang også ressourcer, der gør det muligheden for dem at repræsentere forbrugerne på dette punkt. Megen information må derfor vandre fra led til led tilbage gennem kæden til det relevante punkt - og vil dermed være afhængig af de enkelte ledes vilje og evne til at bære informationen videre bagud i kæden. Her spiller supermarkeds kæderne en central rolle i kraft af, at de besidder både magt, viden og ressourcer, der gør, at de er i stand til at stille præcise krav ned gennem hele kæden. Som analysen af fiskesektoren viser, benytter de også denne mulighed, men først og fremmest til at sikre at kvaliteten af de produkter der produceres overholder de stillede specifikationer.

Her er der således tale om, at i takt med at kæderne bliver længere og/eller mere komplekse, som det eksempelvis er tilfældet med laksefiskekæden i kraft af skiftet fra røgede vildfisk til røgede havbrugsfisk, bliver vilkårene for forbrugerindflydelse alt andet lige tilsvarende forringede.

Denne tendens til øget kompleksitet og forøget længde af produktionssystemerne og den deraf følgende forringede mulighed for forbrugerindflydelse, kan modvirkes af de tendenser, man i visse dele af levnedsmiddelsektoren ser til vertikal integration. Disse er dog ikke entydigt et positivt udviklings-træk for forbrugerindflydelsen. Som Jakobsen & Dulsrud (1994, s.229-30) gør opmærksom på, kan denne udvikling medvirke til at 'lukke distributionskanalerne' og dermed påvirke etableringsmulighederne og variationsmulighederne i branchen. Bliver det svært at trænge ind, kan der opstå monopollignende tilstande, hvor enkelte komplekser kommer til at bestemme, hvad der overhovedet tillades produceret og markedsført - og dermed tager luften ud af forbrugerens mulighed for at influere gennem exit/voice.

Den udvikling Goodman, Sorj & Wilkinson (1987) peger på i

form af en differentiering af produktanvendelsen fra primærproduktionen som følge af udviklingen af nye bioteknologier, er et eksempel på, hvordan markedsstrukturerne kan være medbestemmende for forbrugerindflydelsens muligheder. Som det fremgik af diskussionen i kapitel 4 er levnedsmidler et resultat af et produktionsnet, hvor de forskellige produktionssystemer er vævet ind i hinanden. Den grad af afhængighed den enkelte produktion har af det aktuelle produktionsnet, vil alt andet lige være en faktor, der er medbestemmende for, i hvor høj grad man vil lytte til de forbrugersignaler, der kommer ad den kanal. Eller mere alment formuleret vil man umiddelbart kunne forvente en sammenhæng mellem betydningen af de forskellige delmarkeder og orienteringen af virksomhedens produktudvikling. Dog ikke forstået så firkantet, at der ikke kan tænkes produktudvikling orienteret imod mindre markeder - netop der kan der måske være en mulighed for at udvide salget.

I produktionssystemets sidste led bliver betydningen af markedsstrukturen endnu mere markant, når der er tale om hjemmemarkedsorientering vs. eksportorientering. Studiet af fiskeindustrien viser således hvordan en markedstruktur for den danske fiskeindustri, hvor det er eksportmarkedet, der er det altafgørende, betyder at den danske fiskeforbruger reelt er ekskluderet fra at gøre sin indflydelse gældende. Tilsvarende kan det konstateres, at produktudviklingsinteressen alt overvejende er rettet imod netop disse eksportmarkeder.

Diskussionen er dog noget mere kompleks end antydnet her, idet de danske producenter ved siden af den interesse for produktudvikling, de oplever fra udlandet siger, at det trods forsøg ikke er lykkedes at markedsføre produkter af 'høj kvalitet' på det danske marked. Der synes at være en udbredt enighed i branchen om at det danske marked for fisk og fiskeprodukter er et discountmarked, og at forbrugerne ikke ønsker det anderledes.

Forandringens karakter

Tæt op ad betydningen af egentlige strukturelle forandringer i produktionssystemet er diskussionen af betydningen af de strukturer, der omgiver og sætter betingelserne for de forskellige typer af forandringer forbrugerne måtte søge at initiere eller påvirke.

På den ene side vil vilkårene for indflydelse afhænge af om der er tale om et eksisterende produkt eller et produkt i den forskningsmæssige støbeske. Forsøg rettet imod produkter, der endnu ikke er udviklet, vil eksempelvis være tilfælde, hvor forbrugerne ønske at gøre sin indflydelse gældende ved at påvirke en bestemt lovende eller truende udviklingsretning (eksempelvis varsler om introduktion af gensplejsede eller bestrålede levnedsmidler).

Det eksisterende produkt kan i princippet 'angribes' både via markedskanalen i form af exit/loyalty eller indirekte, gennem forbrugerbevægelsen, politikere eller medier i form af voice. I forhold til produkter, der ikke er markedsførte endnu, fordi de befinder sig et eller andet sted mellem idéstadiet og markedsføringen, kan exit/loyalty selvsagt ikke tages i anvendelse, da der ikke er noget at forholde sig til på markedet. Her vil man således være henvist til indflydelse via politikere, medier eller forbrugerbevægelser.

Ser man strukturelt på dette spørgsmål, er der endvidere tale om, at de led i levnedsmiddelsystemet der skal påvirkes, ligger tilbage i produktionsnettet - ofte helt tilbage i forskningsafdelinger, løsrevet fra den etablerede kæde - og at de led der skal påvirkes, endnu ikke er forbundet økonomisk, materielt eller på anden vis med forbrugerne - som det blev diskuteret tidligere i kapitlet.

På det strukturelle plan vil det imidlertid være et afgørende spørgsmål for indflydelsen, hvor store dele af levnedsmiddelsystemet, der skal influeres. Alt andet lige kan det være sværere at flytte hele systemer, som f.eks. fra konventionelle til

økologiske produkter - end at influere et enkelt led i systemet - eksempelvis den forarbejdningsteknologi, der anvendes i industrien. Karakteren af det, der er mål for forandring, vil også have betydning for trægheden i systemet - jævnfør eksemplet med æg og genteknologiske produkter.

Et andet forhold, der imidlertid også spiller ind, i en diskussion af typen af forandring er selve forandringens karakter. I den ene ende af skalaen er små, simple forandringer som f.eks. receptmæssige ændringer. I den anden ende af skalaen er større teknologiske revolutioner eller strukturelle omvæltninger i levnedsmiddelsystemet, som f.eks. økologisk vs. konventionel produktion, bestrålede vs ikke bestrålede levnedsmidler eller gensplejsede vs ikke-gensplejsede levnedsmidler.

Forskellen mellem disse to forskellige typer forandringer kommer eksempelvis til udtryk ved i hvilket omfang, der er mulighed for at lave testmarkedsføring/prototyping og på denne måde opretholde en markedsbaseret dialog mellem produktudvikling og forbruger, eller om der er tale om at det er umuligt eller besværligt.

Testmarkedsføring vil således ikke altid være en mulig kilde til forbrugerindflydelse. Og i de tilfælde vil man være henvist til forbrugerindflydelse via forbrugerorganisationerne og/ eller det politiske niveau.

Det gælder specielt, hvor der er tale om produktudviklinger eller teknologiske udviklinger, der har større konsekvenser for produkternes immaterielle kvalitet. De immaterielle kvalitetsparametre som står til debat, vil ikke nødvendigvis kunne afprøves og cirkulere mellem produktudvikler, industri, detailed og forbruger, da der for forbrugerne ofte kan være tale om et enten eller.

Hvor materielle kvalitetsparametre, som smagen, konsistensen, indholdet af konserveringsmidler kan justeres og tilpasses det feedback, der kommer fra forbrugerne, er det således ikke altid muligt på tilsvarende måde at gradbøje en teknologi som

genteknologien eller bestrålingsteknologien. Er man af etiske årsager modstander af genteknologi i levnedsmiddelsektoren, vil det være et spørgsmål om enten eller - på den måde kan man selvfølgelig sige, at forbrugernes dom kan falde kategorisk - men først ved den egentlige markedsføring.

At det imidlertid ikke er et generelt karakteristika ved de immaterielle kvalitetsparametre, kan ses af den gradbøjning af husdyretik, æggesektoren er genstand for i disse år. Burhønsæg er i løbet af de sidste år blevet suppleret med en række æggetyper, der markedsføres på, at produktionsformen er mere dyrevenlig: skrabæg, æg fra fritgående høns, økologiske æg og nu også æg fra volierehøns. Æggetyper, der hver for sig kan placeres på forskellige trin på skalaer over dyrevelfærd, f.eks. udtrykt ved adgang til frie arealer, areal pr høne, adgang til siddepinde, graden af manipuleringen med døgnrytmen, etc etc.

At udviklingen af en ny æggetype, der takler de etiske problemer på en ny måde, er en forholdsvis simpel og billig proces, er formodentlig noget af baggrunden for den mængde nye æggetyper, danske forbrugere har været præsenteret for de sidste år.

Et eksempel på det modsatte kan findes indenfor udviklingen af genteknologi i levnedsmiddelsektoren. Her vil det kun være muligt at lave en testmarkedsføring på et meget sent tidspunkt i forløbet, og på et tidspunkt, hvor de genteknologiske valg næppe står til at ændre.

Testmarkedsføring af en transgen hvide eller fisk er kun mulig, efter der er foretaget særdeles omfattende investeringer i forskning og udvikling af hviden eller fisken, da det transgene produkt selvsagt skal ligge der før det kan testes. Det kan f.eks. illustreres af, at det vurderes, at udviklingen af en transgen plante tager 8 til 12 år (Mazur, 1995), og at en eventuel forbrugertest eller testmarkedsføring først vil kunne lade sig gøre langt henne i forløbet - før har man ikke den plante, der er tale om, og før vil man ikke kunne få tilladelse til at 'afprøve'

den på mennesker. Det er endvidere karakteristisk, at det i den forbindelse fremføres, at den test der er tale om i forhold til forbrugere, er en afprøvning af de organoleptiske kvaliteter. Immaterielle kvaliteter, og dermed hele spørgsmålet om forbrugerne overhovedet kan acceptere den gensplejsede plante må vente til den egentlig markedsføring.

Endvidere vil værdien af resultatet af markedsføringen (eller en eventuel testmarkedsføring), som et udtryk for forbrugerindflydelse, også være diskutabel. Er der således tale om et enten-eller spørgsmål for forbrugerne, der ikke kan gradbøjes, er producenterne i samme situation. De vil naturligvis heller ikke kunne gradbøje den kvalitetsparameter (f.eks. genteknologisk mad), der er til debat. Det må derfor forventes at de som opfølgen på deres ofte enorme investeringer, vil satse på en markedsføringsindsats, der skal overtale eventuelle skeptikere til at købe deres produkt. Hermed bevæger man sig ud på overdrevet af hvad, der kan betegnes forbrugerindflydelse: At køb som følge af store marketingskampagner tolkes som udtryk for at forbrugerne har gjort deres indflydelse gældende. Tolker man det alligevel på denne måde, kommer forbrugerindflydelsen til at stå i et proportionalt forhold til sektorens markedsføringsindsats. Jo mere der investeres i markedsføringen med succesfuldt udfald, jo højere grad af forbrugerindflydelse ville man tale om. Det ville til en vis grad være rigtig, hvis reklamen koncentrerede sig om på neutral vis at formidle fakta vedrørende produkterne videre til forbrugerne. Øgede salgstal som følge af reklamer med seksuelle undertoner, kammeratskab eller andre for levnedsmidlet uvedkommende 'kvaliteter', vil i den sammenhæng dårligt kunne tolkes som andet end manipulation med forbrugerne.

Teknologisk udvikling og kvalitet

Den teknologiske udvikling har ikke kun betydning for det

levnedsmiddelsystem, der udgør de strukturelle betingelser for forbrugerindflydelsen, men den ændrer også et af de mål, der er for forbrugerindflydelsen: produktkvaliteten. I det omfang den teknologiske udvikling medfører forandringer i kvaliteten, som kolliderer med forbrugerinteressen, vil udviklingen være relevant at diskutere i forhold til forbrugerindflydelsen.

Det brede kvalitetsbegreb der anvendes i denne sammenhæng, inkluderer på den ene side de materielle kvaliteter, som indhold af gavnlige og sundhedsskadelige stoffer, organoleptiske egenskaber eller farve, som er typiske ingredienser i de mere 'ingeniørmæssige' kvalitetsbegreber (se f.eks.: Andersen, 1981, p.9). På den anden side inkluderer kvalitetsbegrebet også de immaterielle kvaliteter, som ikke fremtræder af selve produktet. Netop de immaterielle kvaliteter er kvaliteter, der i de senere år tillægges (stigende) betydning blandt forbrugere (se f.eks. Uusitalo (1990), Adams (1992) og Grunert & Kristensen (1992)) og som oftest er forbundet med politiske, miljømæssige eller sociale forhold omkring fremstillingsmåden eller landet. Den immaterielle kvalitet vil sammen med de mere traditionelle, materielle kvaliteter være de typiske elementer i mere helhedsorienterede kvalitetsbegreber, som præsenteret af f.eks. Vogtman (1988, s.19).⁴

Med dette brede kvalitetsbegreb vil der være en meget snæver relation mellem udviklingen i den teknologi, der ligger bag produktet og forandringer i produktkvaliteten. En teknologisk forandring vil repræsentere en forandring af organiseringen af arbejdsprocessens tre delelementer (arbejdskraft, arbejdsgenstand (rå- og hjælpestoffer) og arbejdsmiddel (maskiner, anlæg mv)). Sådanne forandringer vil uundgåeligt betyde kvalitetsmæssige forandringer. Tilsvarende vil forandringer i kvaliteten altid modsvares af en teknologisk foran-

⁴ For en yderligere diskussion af kvalitetsbegrebet henvises til Lassen (1993) og Rasmussen (1984)

dring.

Således er der en direkte sammenhæng mellem den teknologiske udvikling og udviklingen i levnedsmiddelkvaliteten: Enhver teknologisk forandring vil fremtræde som en kvalitetsmæssig ændring i selve produktet og vice versa.

Det skal understreges at kvalitet her behandles på et højt abstraktionsniveau, forstået på den måde, at de kvalitetsmæssige ændringer en given teknologisk udvikling medfører, ikke nødvendigvis behøver at ligge indenfor det forbrugerne på et givent tidspunkt opfatter som produktets kvalitet, men potentielt selvfølgelig kan komme det.

At tale om forbrugernes kvalitetsbegreb er, jvf diskussionen i kapitel 1, misvisende, dels fordi man i virkelighedens verden ikke kan definere en bestemt opfattelse af hvad der er kvalitet som deles af alle eller blot større grupper af forbrugere. Dette skyldes primært at forbrugerne er meget heterogen størrelse.

For forskning i forbrugerindflydelse rejser denne diskussion to relevante spørgsmål: For det første er der spørgsmålet om hvad forbrugerinteressen i den konkrete case er, og hvordan man indkredser den. For det andet er der spørgsmålet om præcis hvilke teknologiske udviklinger, der kommer i kollision med de forskellige elementer i forbrugerinteressen.

Det første spørgsmål ligger i udkanten af hvad der behandles her, hvorfor der kun skal knyttes nogle få bemærkninger til det. Grundlæggende er det, umuligt at definere forbrugernes kvalitetsopfattelse på et generelt niveau. Hvad den enkelte forbruger opfatter som kvalitet, kan variere meget stærkt fra andre forbrugeres opfattelse. En interviewundersøgelse viste f.eks. at der var forbrugere, der opfattede økologiske produkter som produkter af høj kvalitet på visse områder - mens andre så dem som varer af generel lav kvalitet (Land, 1996). I dette konkrete eksempel hænger de forskellige kvalitetsopfattelser sammen med, i hvilken grad man vurderer, at produktionens miljømæssige konsekvenser er noget, der tillægges betydning

eller ej.

Skal forbrugernes kvalitetsopfattelse operationaliseres i en forskningsmæssig sammenhæng, vil det være muligt at identificere forbrugergrupper, som tillægger en enkelt kvalitetsparameter stor betydning - problemet kommer først for alvor, når man, som i markedsføringsforskning, ønsker at finde kvalitetsprofiler, der kan knyttes til bestemte forbrugergrupper. En spørgeskemaundersøgelse blandt danske forbrugere, som blev udført i forbindelse med projekt Heidrun, peger f.eks. på, at det tilsyneladende let lader sig gøre at identificere forbrugere, der f.eks. lægger stor vægt på produkternes miljømæssige kvaliteter. På den anden side viser det sig, at det er sværere at give en præcis karakteristisk af yderligere kvalitetsopfattelser i denne gruppe⁵.

I arbejdet med forbrugerindflydelse kan det imidlertid til en start være tilstrækkeligt, at kunne pege på, at grupper af forbrugere tillægger visse kvalitetsparametre vigtighed - for derefter at vurdere hvordan den teknologiske udvikling kommer i karambolage med disse generelle kvalitetsparametre. Hermed berøres det andet spørgsmål i forhold til diskussionen af teknologisk udvikling og kvalitet, nemlig hvornår der er tale om at de kvalitetsmæssige forandringer kolliderer med forbrugerinteressen.

Overvejelser over hvilke kvalitetsparametre, der kan være relevante, set fra et forbrugersynspunkt, kan danne grundlaget for en vurdering af i hvilket omfang en given teknologisk udvikling har konsekvenser for forbrugerne. Det er vurderinger af denne type, der vil være genstand for teknologivurderingsprojekter for teknologier, der har relation til levnedsmiddelsektoren.

Eksempler på sådanne studier findes inden for en række vurderingen af konsekvenserne af de nye bioteknologier (Jelsøe,

⁵ Spørgeskemaundersøgelsen er endnu upubliceret.

Jespersen, Lassen & Rank 1990), (Hamstra, 1991), (Smink & Hamstra, 1995). På baggrund af analyser af fire dele af levnedsmiddelsektoren (bageri- kød, -mejeri og fiskesektoren) peges eksempelvis i Jelsøe, Jespersen, Lassen & Rank (1990, s.164ff) på, at de nye bioteknologier kunne komme til at påvirke den ernæringsmæssige kvalitet af såvel enkeltlevnedsmidler som kostsammensætningen, samt at de nye bioteknologier - specielt hormonteknologi i husdyrbruget og genteknologi - vil give anledning til kvalitetsmæssige ændringer af etisk og miljømæssig karakter.

Men den nærværende analyse af fiskesektoren peger også på en række teknologiske udviklingstendenser, som kan kollidere med forbrugerinteressen. De eksempler, der først og fremmest drages frem, er konsekvenserne af udviklinger, der går imod en øget naturbeherskelse indenfor primærproduktionen og den teknologiske udvikling indenfor selve fiskeindustrien, bla. imod mere forarbejdede retter.

En væsentlig pointe er her, at i det omfang teknologisk udvikling ikke afspejles som umiddelbart observerbare forandringer i den materielle produktkvalitet, men udelukkende som forandringer i den immaterielle kvalitet, vil muligheden for at gennemskue produktkvaliteten være af stor vigtighed. For at tage endnu et eksempel fra de nye bioteknologier, vil de førnævnte plantegenteknologiske forandringer overvejende være introduceret af produktionsmæssige hensyn (naturbeherskelse), uden umiddelbart at medføre forandringer i det materielle produkt. Kartoffler, der er gensplejsede, så de er resistente overfor kartoffelnematoder, vil ikke være til at skelne fra kartofler i almindelighed, ligesom mælken fra den hormonbehandlede eller gensplejsede ko, ikke vil være til at skelne fra almindelig mælk. Alligevel vil der være kvalitetsmæssige forskelle af etisk eller miljømæssig karakter, som grupper af forbrugere kan tillægge stor betydning, og som vil kræve en eller anden form for mærkning eller produktinformation.

At netop gennemskueligheden og mærkningen er et potentielt konflikt punkt illustrerer forhandlingerne af et EU-direktiv om mærkning af genteknologisk modificerede produkter. Mærkningsreglerne er indeholdt i kommissionens direktivforslag om 'novel foods', der herhjemme førte til en diskussion mellem bl.a. Forbrugerrådet og Dansk Industri (Reiermann, 1995a, Reiermann, 1995b). Lignende diskussioner har været ført i USA i forbindelse med mærkningsregler for levnedsmidler indeholdende genetisk modificerede organismer - se f.eks. Miller (1995), hvor der argumenteres for at mærkning medfører misvisende informationer, og unødvendige omkostninger for samfundet.

Dette spørgsmål om forbrugernes muligheder for at gennemskue karakteren af de kvalitetsmæssige forandringer i produkter er et kardinalpunkt i forhold til muligheden for at øve indflydelse via markedet som exit/loyalty. Sker der en forandring af produktet, som ikke umiddelbart er til at gennemskue for forbrugerne, risikere markedssignalet at være falsk. I forhold til dette bliver mærkning eller anden produktinformation af afgørende betydning for muligheden for at påvirke via markedet. I situationer hvor der ikke er denne form for produktinformation, kommer forbrugerindflydelsen i høj grad til at bero på forbrugerbevægelsens ressourcer og evne til at gennemskue produkterne og efterfølgende rådgive forbrugerne eller påvirke sektoren.

Kapitel 12

PRODUKTIONSPERSPEKTIVET OG FORBRUGERFORSKNING

Forskning i forbrugerindflydelse har savnet et teoretisk-metodisk fundament, der er i stand til at præsentere et dækkende billede af hvilke strukturer, aktører og relationer, der er af betydning for området. Denne rapport har peget på at især relationer og strukturer i relation til produktions-distributions-systemet, har spillet en meget lille rolle i arbejder indenfor området. På det teoretiske plan præsenteres produktionsperspektivet som et supplement til de eksisterende tilgange som synes at koncentrere sig om relationer og strukturer i og omkring markedet og forbrugssfæren, for til gengæld at ignorere relationer i og omkring produktionssektoren og naturgrundlaget.

Som nævnt i indledningen til forrige kapitel har det ikke været formålet at reducere spørgsmålet om forbrugerindflydelse til det, der kan studeres indenfor produktionsperspektivet. Derimod skal fordybelse i produktionsperspektivet ses som et eksemplarisk bidrag til belysning af de relationer og strukturer i og omkring levnedsmiddelsektoren, der er af betydning for forbrugernes muligheder for at influere forhold af betydning for forbrugerinteressen - herunder ikke mindst produktion og kvalitet af levnedsmiddelprodukter. Således kommer det eksemplariske arbejde med produktionsperspektivet til at fremstå som en uddybning af kategorien 'kontekst' i Grønmo, Ölander & Danielsens referenceramme for forbrugerindflydelse.

Sammen med andre bidrag der lægger fokus på andre dele af forbrugs-produktionssystemet, er det håbet, at det kan medvirke til at skabe et billede af de strukturer og relationer, der skal udforskes for at belyse forbrugernes indflydelsesmuligheder.

Nogle af de typer relationer, der må studeres under

produktionsperspektivet svarer til relationer, der er studeret i andre sammenhænge, hvor forbrugerindflydelsen har været på dagsordenen. Det drejer sig især om de relationer, der kan studeres som magtrelationer. På dette punkt rummer produktionsperspektivet ikke noget reelt nyt, men derimod en påmindelse om at denne type relationer, også skal søges i og omkring produktionssektoren, hvis man skal give et samlet billede af betingelserne for forbrugerindflydelse. Der hvor produktionsperspektivet påpeger nogle relationer, som mere konsekvent har været ignoreret i den hidtidige forskning, er i forhold til betydningen af kontrolrelationen og betydningen af den teknologiske udvikling.

Som indfaldsvinkel og analytisk metode vil produktionsperspektivet kunne bidrage med nyttig information, hvis man betragter spørgsmålet om forbrugerindflydelse fra et sektorsynspunkt. Er ønsket for en sektoraktør eksempelvis at indtage forbrugerne mere aktivt i den fremtidige produktudvikling, vil produktionsperspektivet kunne bidrage til at identificere de muligheder og barrierer levnedsmiddelsektoren udgør i denne sammenhæng.

Tilsvarende vil produktionsperspektivet kunne forsyne forbrugerorganisationer med en forståelsesramme, der, i det omfang de ikke allerede har den i form af mere eller mindre ubevidste arbejds- og analyseformer, vil betyde, at de vil være bedre rustet til at arbejde målrettet med forbrugerinteressen indenfor de enkelte produktområder.

I tilgift til disse mere praktiske anvendelser er det mit håb, at nærværende arbejde med produktionsperspektivet har tydeliggjort vigtigheden af, at såvel teorier om som metoder til arbejdet med forskning i forbrugerindflydelse, også må indkludere de magtmæssige relationer der udspiller sig i og omkring sektoren samt relationen til naturgrundlaget og den teknologiske udvikling, der kan udspringe af forsøget på at overvinde denne relations betydning for sektoren. Således håber jeg at

have bidraget til at give et mere nuanceret billede af hvad det er, der sætter betingelserne for forbrugernes indflydelse på produktion og kvalitet af levnedsmidler.

Gennemgangen produktionsperspektivet i kapitel 11, peger på en række forhold, der vil være af vigtighed for studiet af forbrugerindflydelsen i levnedsmiddelsektoren. *For det første* må relationerne i produktionssektoren forstås som mere end 'blot' magtrelationer i traditionel forstand. Udover den gængse forståelse af relationerne som sociale relationer må der tilføjes et element af kontrolrelation både i form af naturbeherskelse og i form af de rammer naturen sætter for produktionen. De teknologiske landvindinger, vi har set i vor del af verden gennem dette århundrede, kan give et indtryk af, at naturen ikke længere er en afgørende begrænsende faktor for produktionen. Analysen af fiskesektoren viser imidlertid, at der i høj grad stadig eksisterer en kontrolrelation i dele af levnedsmiddelsektoren. Disse relationer til naturen er medbestemmende for, hvilke rammer produktionen foregår indenfor. Både i absolut forstand, i det omfang naturrelationen definerer rammer for hvad der er muligt og umuligt, og i relativ forstand, i det omfang sektorens ønske om at overvinde naturen er et forhold, mulighederne for forbrugerindflydelse må ses i relation til.

For det andet peger produktionsperspektivet på betydningen af strukturen af det produktions- og distributionssystem, der ligge bag det enkelte produkt. Forskellige produktionssystemer vil have forskellige interne styrkeforhold og forskellige muligheder for at kommunikere forbrugerinteressen ned gennem kæden. Derfor er magtforhold mellem de forskellige aktører i produktions-distributionssystemet samt produktionsnettets kompleksitet og længde af betydning for forbrugernes indflydelsesmuligheder. Herunder spiller ikke mindst de markedsstrukturer der hersker (specielt i detaileddet) en rolle - f.eks. i det omfang dele af produktionssystemet har rettet deres opmærksomhed imod andre produktionskæder eller imod eksportmar-

kedet.

For det tredje sætter produktionsperspektivet dynamikken i produktionsnettet i centrum: Den teknologiske udvikling medfører på den ene side krav om at forbrugerne til stadighed må forholde sig til, og danne holdninger til nye kvalitetsparametre som følge af den stadige udvikling i produkternes kvalitet. På den anden side resulterer den stadige teknologiske udvikling, sammen med den strukturelle udvikling i sektoren, i en løbende udvikling af de strukturer og mekanismer, der er af betydning for indflydelsen - og dermed til stadighed nye vilkår for indflydelse.

Endelig sætter produktionsperspektivet *for det fjerde*, vigtigheden af at arbejde med karakteren af den forandring, der er målet for indflydelsen, på dagsordenen. Her er det især forandringens placeringer på skalaen mellem eksisterende produkter og produktidéer og på skalaen mellem simple forandringer og mere teknologisk eller strukturelt komplekse forandringer, der er af vigtighed.

Et af de tilbageværende spørgsmål er hvilken metodisk tilgang, der vil være anvendelig til at give et dækkende billede af muligheder og barrierer for forbrugerindflydelse. En metodisk tilgang må være i stand til at inddrage strukturer og relationer indenfor og omkring den helhed af forbrugssfæren, markedssfæren og produktions-distributionssfæren, der er skildret i figur 1. Herudover må den være i stand til dels at identificere de strukturer og mekanismer, der er af betydning i den case, der studeres. Dels at indfange den indre dynamik, der er af betydning for strukturerne og mekanismernes udviklingsvej - og dermed de forandrende vilkår for indflydelse.

Gennemgangen af eksisterende metodiske tilgange til arbejdet med forbrugerindflydelse efterlader ikke nogen enkelt metode, som på overbevisende måde tilgodeser disse tre krav. På baggrund af kapitel 3 er det rimeligt at antage, at det brede og dynamiske billede af forbrugerindflydelsen, der påpeger

betydende relationer og strukturer indenfor alle sfærer, har vanskelige kår, så længe den dyrkes med afsæt i enkelt-disciplinerne. Dette skal på ingen måde læses som en affejning af betydningen af det arbejde, der foregår med forbrugerindflydelse indenfor disse enkeltdiscipliner. Tværtimod, da fordybelsen indenfor enkeltdisciplinerne vil give en dybde og indsigt, som man på ingen måde kan forvente at etablere indenfor det brede og helhedsorienteret prægede studie. På den anden side vil det brede og tværvidenskabelige studie også kunne tilvejebringe relationer og strukturer mellem disciplinerne, som man ikke vil få øje på indenfor de enkelt-disciplinorienterede studier. Derfor har begge tilgange deres berettigelse. Problemet er blot, at der endnu ikke indenfor den etablerede forbrugerindflydelsesforskning synes at være nogle troværdige bud på hvilke videnskabelige traditioner, der er i stand til at favne et passende spekter af forskellige delproblematikker, der er til debat.

I konsekvens af den kontekstafhængighed der præger spørgsmålet om forbrugerindflydelse, er der i kapitel 2 peget på casestudiet som en velegnet overordnet indfaldsvinkel til arbejdet. Indenfor det konkrete casestudie må der såvel arbejdes med de sociale som med de naturmæssige relationer og betydningen af den teknologiske udvikling.

Den magtmæssige tilgang, der ligger i Grønmo, Ölander & Danielsens referenceramme, vil danne et godt udgangspunkt for analysen af især de dele, der har med relationer mellem aktører at gøre. Som den mere konkret udformes, har den imidlertid svagheder i forhold til produktionsperspektivet - hvad der specielt kommer til udtryk i de afsluttende hypoteser om grundlæggende betingelser for forbrugerindflydelse.

Et mål for et fremtidigt teoretisk-metodisk arbejde kunne derfor være at formulere en mere dækkende metode, dels på basis af Grønmo, Ölander & Danielsens referenceramme og dels på baggrund af den nærværende skitse af produktionsperspektivet, suppleret med de strukturer, der er af betydning for

specielt forbrugssfæren, som synes svagt repræsenteret i referencerammen.

**LITTERATUR
BILAG
RESUMÉ
SUMMARY IN ENGLISH**

LITTERATURLISTE

Adams, R. (1992): Green consumerism and the food industry: Early signs of big changes to come. *British Food Journal*, nr. 2. s.11-14.

Andersen, P. E. (1981): Introduktion til levnedsmidlers kvalitet. Polyteknisk Forlag.

Bagge, O. (1993): Svingninger i torskebestanden i den østlige del af Østersøen. I: Miljøministeriet: Præsentationer ved det syvende danske havforskermøde. Havforskning fra Miljøstyrelsen, nr. 25. København.

Baily, R.S. & Steele, J.H. (1992): North Sea herring fluctuations. I: Glantz, M.H. (red.): Climate variability, climate change and fisheries. Cambridge University Press.

Bachrach, P. & Baratz, M.S. (1962): Two faces of power. *American Political Science Review*. Vol. 57, s.947-52.

Bachrach, P. & Baratz, M.S. (1962): Decisions and nondecisions: an analytical framework. *American Political Science Review*. Vol. 58, s.632-642.

Berg, T. & Würtzen, G. (1987): Fisk som levnedsmiddel vurderet ud fra et helhedssyn. Levnedsmiddelstyrelsen.

Berkowitz, D. B. & Kryspin-Sørensen, I. (1994): Transgenic fish: Safe to eat? *Biotechnology*. Vol. 12, marts 1994. s. 247-252.

Borum, F. (1991): Innovation under norms of rationality. *Papers in organization*, 1991 nr. 2. Copenhagen Business School.

Bülow, K. (1995): Det nye frisk-fisk marked svulmer op. Dansk Fiskeritidende, 23. nov. 1995. s.24.

Brown, L. m.fl. (1995): Verdens tilstand. Munksgaard/Rosinante & Worldwatch Institute Norden.

Busch, L., Lacy, W.B, Burkhardt, J. & Lacy, L.R. (1991): Plants, power and profit. Blackwell.

Castle, S. m.fl. (1996): The beef crisis: How ministers had to eat their words. Independent on Sunday, 24. marts 1996, sektion 2, s.16-17.

Central Statistical Office: Annual abstracts af statistics. London

Chen, T. T. & Powers, D. A. (1990): Transgenic fish. TIBTECH, Vol. 8 nr. 8. s.209-15.

Clegg, S. (1989): Frameworks of power. Sage Publications.

Coull, J. R. (1993): Will a blue revolution follow the green revolution: The modern uprising of aquaculture. Area. Vol. 25, nr. 4. s. 350-357.

COWIconsult (1988a): Perspektivplan for fiskerisektoren. Rapport 1: Den danske fiskerflåde - Fiskeri og økonomi. Lyngby.

COWIconsult (1988b): Perspektivplan for fiskerisektoren. Rapport 3: Den danske konsumfiskeindustri - råvarer, produkter og salg. Lyngby.

Dahl, R. (1986): Power as the controle of behavior. I: Lukes, S. (red): Power. Basil Blackwell. s.37-58

Danmarks Statistik: Regnskabsstatistik for industrien.

Danmarks Statistik: Varestatistik for industrien .

Danmarks Statistik: Statistisk årbog.

Dansk Fiskeri Tidende (1994a): Russerne har landet mere end årskvoten - bare i Nexø havn. DFT nr. 18, s.112.

Dansk Fiskeri Tidende (1994b): Formandens skriftlige beretning. DFT nr. 24. s.14-20.

Debio (1995): Organic fisk farming. Standards for edible fish. Debio.

Devlin, R. H., Yesaki, T. Y., Blagi, C. A. & Donaldson, E. M. (1994): Extraordinary salmon growth. Nature, Vol. 371. s.209-210.

DIFTA (1994): Perspektivplan for den nordjyske fiskesektor 1994-1998. Hovedrapport. Dansk Institut for Fiskeriteknologi og Akvakultur.

Du, S. J. m.fl. (1992): Growth enhancement in transgenic atlantic salmon by use of an "all fish" chimeric growth hormone gene construct. Bio/Technology, Vol. 10. nr. 2. s.176-181.

Dulsrud, A. (1994): Mat, marked, makt - betingelser for forbrukerinflytelse. Statens Institut for Forbruksforskning (SIFO). Rapport 1994, nr. 4. Lysaker, Norge.

Dybfrostrådet (1991): Dybfrost Danmark 1991. Dybfrostrådet.

Emmeche, C. (1988): Informationer i naturen - fra gener til organismer. Nyt Nordisk Forlag.

Eriksson, T & Eriksson, L.-O. (1993): The status of wild and hatchery propagated swedish salmon stocks after 40 years of hatchery realeases in the Baltic rivers. Fisheries Research, nr. 18, 1993. Elsevier. s.147-159.

Fagt, S. & Groth, M. V. (1992): Udviklingen i danskernes fødevarerforbrug 1955-1990. Levnedsmiddelstyrelsen.

FAO (1995): The state of world fisheries and aquaculture. Rom.

Fiskeriministeriet (1973): Fiskeriberetning for året 1972.

Fiskeriministeriet (1992): Fiskeristatistisk årbog 1991. København

Fiskeriministeriet (1993a): Fiskeristatistisk årbog 1992. København.

Fiskeriministeriet (1993b): Bekendtgørelse om regulering om visse fiskerier i 1994. Bekendtgørelse nr. 948 af 10.december 1993.

Fiskeriministeriet (1994): Udskrifter fra fiskeriministeriets fiskeridatabase.

Fiskeriministeriet & Jordbrugsdirektoratet (1994): Analyse af fiskesektoren - muligheder for dansk konsumfiskeindustri. København.

Fledelius, K. (1990): Kildekritik som våben i mediekrigen om sæler og hvaler - Greenpeace vs. Magnus Gudmundsson og Leif Blædel. Sekvens - Filmvidenskabelig Årbog 1990. Institut for Film, TV og Kommunikation. s.75-92.

Flyvbjerg, B. (1991): Rationalitet og magt. Bind 1: Det konkrete videnskab. Akademisk Forlag.

Forskningsrådene (1992): Det bioteknologiske forsknings- og udviklingsprogram 1991-1995. København.

Foucault, M. (1980): The history of sexuality. Vintage/ Gallimard.

Foucault, M. (1982): The subject and power. I: Dreyfus & Rabinow: Michel Foucault: Beyond structuralism and hermeneutics. Harvester Wheatsheaf. s.208-226.

Fox, J. L. (1992): USDA snarls at transgenic catfish. Bio/Technology Vol. 10, maj 1992. s.492.

Freeman, C. (1974): The economics of industrial innovation. Penguin Modern Economic Texts.

Friis, P. (1994): Nye rammebetingelser for den europæiske fiskeomsætning. I: Hersoug, B. (red): Ressurskrise og markeds-tilpasning. Nord 1994 nr. 8. s.9-35.

Frost, H. & Jensen, C. L. (1991): Fisheries regions in the nordic contries. An overview: Jutland. NordREFO 1991, nr. 2: Når fisken svigter. København.

Galbraith, J. K. (1967): The new industrial state. Penguin Books.

Galbraith, J. K. (1958): The affluent society. Penguin Books.

Gislason, H. (1992): Fiskeriet og Nordsøens miljø. Fisk og Hav. Skrifter fra Danmarks Fiskeri- og Havundersøgelser. Nr. 42. s.3-12.

Goodman, D. & Redclift, M. (1991): Refashioning nature - food, ecology and culture. Routledge.

Goodmann, D. Sorj, B. & Wilkinson, J. (1987): From farming to biotechnology: A theory of agriculture. Basil Blackwell.

Grinde, B. (1989): Frisk fisk med genslöjd. Forskning och framsteg. Nr. 2, Stochholm.

Grunert S. & Kristensen, K. (1992): Den danske forbruger og økologiske fødevarer. Institut for Informationabearbejdning. Serie H, nr. 62.

Grønmo, S. (1983): Samfunnsvitenskapelig forbrukerforskning - perspektiver og problemområder. I: Grønmo, S. (red): Forbruker marked og samfunn. Oslo. s.11-24.

Grønmo, S., Ölander, F. & Danielsen, A. (1991): Konsumentinflytande i samhället - en referensram för empiriska undersökningar. Nord 1991 nr. 13. København.

Hamstra, A. M. (1991): Impact of the developments of the new biotechnology on consumers in the field of food products. SWOKA, Haag.

Hansen, O. E. (1993): Internationalisering og regulering i et teoretisk perspektiv. Tek-Sam-forlaget, Institut for Miljø, Teknologi og Samfund, Roskilde Universitetscenter.

Heessen, H. J. L. (1988): Fishery effects. I: Solomons, W. et al. (red.): Pollution of the North Sea. Springer Verlag. s.538-550.

Heggberget, T. G. m.fl. (1993): Interactions between wild and cultured Atlantic salmon: a review of the Norwegian experience. Fisheries Research 1993 nr 18. Elsevier. s.123-146.

Helenius, R. (1974): Konsumera alt och alla. Rabén & Sjögren.

Helenius, R. (1992): Master or slave? I: Helenius, R. & Riku M. (red): The rejected prospect. Politeia nr. 7. Helsingfors. s.1-71.

Hesel, V. (1993): Dansk ørrederhverv gennem 100.år. Forlaget Skellerup, Århus.

Hew, C.L. (1989): Transgenic fish: Present status and future directions. *Fish Physiology and Biochemistry*. Vol. 7, nr. 1-4. Amsterdam/ Berkeley.

Hirschman, A. O. (1970): Exit, voice and loyalty - response to decline in firms, organizations and states. Harvard University Press.

Hodgson, G. M. (1988): Economics and institutions. Polity Press.

Hoffmeyer, J. (1982): Samfundets naturhistorie. Rosinante.

Horsted, J. & Christensen, K. D. (1991): Ændringer i flora og fauna forårsaget af havbrugsdrift. I: Hoffmann, E. et al.: Havbrug og miljø. Nord 1991 nr. 10. Nordisk Ministeråd, København. s.162-181.

Hoydal, K. (1988): Balladen om grinden. Kaskelot nr. 78. Biologiforbundet. s.12-21.

Jacobsen, E. & Dulsrud, A. (1994): Kjødernes makt til forbrukernes beste? Konsentrasjon og integrasjon i dagligvarehandelen med matvarer i Norge. Statens Institut for Forbruksforskning (SIFO). Rapport 1994 nr. 9. Lysaker, Norge.

Jamison, A. Eyerman, R., Cramer, J & Læssøe, J. (1990): The making of the new environmental consiousness. Edingburgh University Press.

Jasper, J.M. (1988): The political life cycle of technological controversies. *Social Forces* Vol. 67, nr. 2. The University of North Carolina Press. s.357-377.

Jelsøe, E., Jespersen, P., Lassen, J. & Rank, J. (1990): Bioteknologi i levnedsmiddelsektoren - konsekvenser for ansatte og forbrugere. Teknologinævnets rapporter 1990 nr. 5. København.

Jelsøe, E. Land, B. & Lassen, J. (1993): Do consumers have influence on food production? I: Kjærnes, U. m.fl. (red): Regulating markets - Regulating people. Novus Press, Oslo. s.123-136

Jensen, H. R. (1984): Forbrugerpolitik og organiseret forbrugerarbejde. Akademisk Forlag.

Jensen, J. B (1995): Den politiske forbruger. Samvirke. Juni/juli 1995. s.50-52.

Jensen, N. C. (1986): Fraktionering og forædling af industrifisk. Foreningen for Danmarks Fiskemels- og Fiskeolieindustri.

Jónsson, Ö. D. (1994): Fra råstofleverance til færdige produkter - myte eller realistisk strategi? Situationen i Island. I: Hersoug, B. (red): Ressurskrise og markedstilpasning. Nord 1994 nr. 8. s.93-132.

Kanneworff, E. (1992): Faste forbindelser over Øresund: Det marine liv. I: Matthiesen, C.V. & Wärneryd: Øresundsforbindelsen. Integration: København-Malmø-Lund. Potentialer-barrierer-problemer. København.

Kapuscinski, A. R. (1990): Integration of transgenic fish into aquaculture. Food Reviews International. Vol. 6, nr. 3. s.373-388.

Kirk, R. (1987): A history of marine fish culture in Europe and North America. Fishing News Books Ltd. Farnham, UK.

Kirkegaard, E. & Degnbøl, P. (1993): Prognose og biologisk rådgivning for fiskeriet i 1994. DFH rapport nr. 470.

Kommissionen for de Europæiske Fællesskaber (1992): Rapport 1991 fra Kommissionen til Rådet og Parlamentet om den fælles fiskeripolitik. SEK (91) 2288 endelig udgave. Bruxelles.

Kragh, H. & Pedersen, S. A. (1981): Naturvidenskabsteori - træk af debatten om naturvidenskab, teknologi og samfund. Nyt Nordisk Forlag Arnold Busk

Land, B. (1994): Ways of life analysis and food culture. MAPP working paper no. 24. Handelshøjskolen i Århus.

Land, B. (1996): Forbrugernes kostmønstre og ønsker om forandring. MAPP working paper. Handelshøjskolen i Århus. (Under udgivelse)

Landbrugs- og Fiskeriministeriet (1995): Aktionsplan for fremme af den økologiske fødevareproduktion i Danmark.

Larsen, H. H. (1991): Hvornår er nok nok? Revision & regnskabsvæsen. Vol. 60, nr. 6. København.

Lassen, J. (1990): En ny tids fisk. NOAH-bladet. Nr. 123. s.3-6

Lassen, J. (1993): Food quality and the consumers. MAPP working paper no. 8. Handelshøjskolen i Århus.

Lassen, J. (1995a): Den politiske forbruger. Loke nr 4. s.3-6

Lassen, J. (1995b): Gensplejsede planter på vej. Miljøsk nr. 1. s.42-45.

Lassen, J. (1995c): Hvordan tomaten mistede sin smag - og ikke fandt den igen. Miljøsk nr 3. s.14-19.

Lean, G. (1996): Tories axed BSE controls. Independent on Sunday, 24. marts 1996, sektion 1, s.2.

Lindhoff, H. & Ölander, F. (1971): Konsumenternas inflytande på företagens produktutveckling. I: Mattsson, Lars-Gunnar (red.): Människor och företag i kommunikationssamhället. Prisma, Stockholm. s.147-193.

Lukes, S. (1974): Power: A radical view. Macmillan.

MacKenzie, D. (1996): Norway's fish plan 'a recipe for disaster'. New Scientist, 13. jan. 1996.

MacKenzie, D. (1996): Captain Birdseye plans award friendly fisheries. New Scientist, 2. mars 1996

Marfelt, B. (1993): M74 udrydder fiskeyngel. Ingeniøren. årgang 19, nr. 34.

Marx, K. (1970): Kapitalen. Bibliotek Rhodos.

Mazur, B. (1995): Commercializing the products of plant biotechnology. Trends in Biotechnology. Vol. 13, sept. 1995. s.319-323.

Miljøministeriet (1989): Bekendtgørelse om ferskvandsdambrug. 1989-04-05 nr. 224.

Miljøministeriet (1990): Bekendtgørelse om saltvandsbaseret fiskeopdræt. 1990-17-09 nr. 640.

Miljø- og Energiministeriet (1995): Natur og miljøpolitisk redegørelse.

Mikkelsen, G. (1994): Integreret produktion - mere end godt landmandsskab. Teknologinævnets Rapporter 1994 nr. 5. s. 21-27.

Miller, H. (1995): Labeling of 'Biotech foods' is no free lunch. Bio/Technology, Vol.13, dec. 1995. s.1510.

Ministry of Agriculture, Fisheries and Food (1990): Household food consumption and expenditure. UK.

Mowery, D. C. & Rosenberg, N. (1982): The influence of market demand upon innovation: a critical review of some recent empirical studies. I: Rosenberg, N. (red): Inside the black box: Technology and economics. New York. s.193-241.

Muus, B. J. & Dahlstrøm, P. (1967): Europas ferskvandsfisk. G.E.C. Gad, København.

National Research Council (1988): Designing foods: Animal product options in the market place. National Academy Press. Washington D. C.

Naurby, T. (1993): Grindetradition og verdensopinion. Jordens Folk - Etnografisk Revy, 1993 nr.1. Dansk Etnografisk Forening. s.8-13.

Nielsen, J. R. (1991): Fiskernes deltagelse i og indflydelse på udformningen af fiskerireguleringen i Danmark. I: Williams, J. H.: Fiskeriregulering. Nordiske seminar- og arbejdsrapporter 1991:516. Nordisk Ministerråd.

Nielsen, V. (1981): Agerlandets historie. I: Nørrevang & Lundø (red.): Danmarks natur. Bind 8: Agerlandet. Politikens Forlag.

Olsen, J. E. (1992): Landbrug. I: Fenger J. & Torp U. (red): Drivhuseffekt og klimaændringer - hvad kan det betyde for Danmark? Miljøministeriet. s.217-227.

Pedersen, K. E. m.fl. (1992): Renere teknologi i tekstilindustrien - Produktionsvertikaleanalyse som et bidrag til diskussionen af en forebyggende statslig miljøregulering. Institut for Miljø, Teknologi og Samfund, Roskilde Universitetscenter, Rapportserien nr. 21

Penz, G. P. (1986): Consumer sovereignty and human interest. Cambridge University Press.

Pillay, T. V. R. (1993): Aquaculture development: Progress and prospects. Fishing News Books.

Rasmussen, E. L. (1984): Levnedsmiddelkvalitet og levnedsmiddelpåvirkning, Research Rapport no. 26/84, Danmarks Tekniske Højskole, IMSOR.

Rédmayne, P. C. (1989): World aquaculture developments. Food Technology, November. s.80-81.

Reirmann, J. (1995b): Miljøgaranti skal sikre mærkning af fødevarer. Information, 2. juni 1995.

Reirmann, J. (1995a): EU: Ingen mærkning af gensplejsede fødevarer. Information 1. juni 1995.

Rådet for de Europæiske Fællesskaber (1992): Rådets forordning (EØF) Nr.3760/92 af 20. december 1992 om en fællesskabsordning for fiskeri og akvakultur. De Europæiske Fællesskabers Tidende, nr. L 389/1. 31.12 1992.

Rådet for de Europæiske Fællesskaber (1993): Rådets direktiv 93/43/EØF af 14. juni 1993 om levnedsmiddelhygiejne. De Europæiske Fællesskabers Tidende, nr. L 175. 19.7 1993.

Sayer, A. (1992): Method in social science - a realist approach. Routledge.

Sea Fish Industry Authority: Annual report. Hull, UK.

Sea Fish Industry Authority: Key indicators. Hull, UK.

Selnes, F. (1993): Relasjonsmarkedsføring. Bedriftsøkonomens Forlag A/S, Oslo.

Shears, M. A. m.fl. (1991): Transfer, expression and stabel inheritance of antifreeze protein genes in Atlantic salmon (*Salmo salar*). Mol. Marine Biol. Biotech., vol.1, s.58-63.

Smink, G.C.J. & Hamstra, A. (1995): Impacts of new biotechnologies in food production on consumers. SWOKA Research Report no.170.

Smith, N. C. (1990): Morality and the market - consumer pressure for corporate accountability. Routledge.

Spinelli, J. & Dassow, J.A. (1982): Fish proteins: their modification and potential uses in the food industry. I Martin, R. E. (red.): Chemistry & biochemistry of marine food products. Connecticut, USA.

Støttrup, J. (1991): Fiskepleje i Danmark. I: Williams, J.H.: Torsk i havbeite. Nordiske Seminar og Arbejdsrapporter. nr. 504. s.103-107.

Symes, D. (1990): Perspectives on the future of the European fishing industry and fish distribution systems. Seafish Report no. 374. Sea Fish Industry Authority, Hull/UK.

Symes, D. (1991): Nordic fish supplies in the content of international trade. Seafish Report no. 398. Sea Fish Industry Authority, Hull/UK.

Symes, D. (1992): International trade, distribution systems and the concept of "resource centres". I: Eliaser, S. (red.): Fiskemarkedet i Europa - rapport fra Nordisk Konference om EF's marked for fisk og fiskeriprodukter, Roskilde 3.-5. juni 1992. Nordiske Seminar- og Arbejdsrapporter nr. 559.

Thorgaard, G. H. (1992): Application of genetic technologies to rainbow trout. Aquaculture, Vol. 100. s.85-97.

Uusitalo, L. (1990): Consumer preference for environmental quality and other social goals. *Journal of consumer policy*. Vol.13. Klüwer Academic Press. s.231-251.

Veblen, T. B. (1972): *The theory of the leisure class*. Mentor Books. (orig. udg.: 1899).

Vilshammer, E. (1991): Havbrugsdrift som miljøpolitisk problem: regulering af kvælstof (N)- og fosfor (P)- udledningen fra havbrugsdrift i Danmark. I Hoffmann, E. et al. (red.): *Havbrug og miljø*. Nord 1991 nr. 10. Århus. s.156-161.

Vogtmann, H. (1988): *Lebensmittelqualität - eine ganzheitliches Princip*. I: Meier-Ploeger, A. & Vogtmann, H. (red.): *Lebensmittelqualität - Ganzheitliche Methoden und Konzepte*. Alternative Konzepte 66. Verlag C. F. Müller. s.9-28.

Warde, A. (1990a): Production, consumption and social change: reservations regarding Peter Saunders' sociology of consumption. *International Journal of Urban and Regional Research*, vol.14, nr. 2. Kent, UK. s.228-248

Warde, A. (1990b): *Introduction to the sociology of consumption*. *Sociology*, vol.24, nr. 2. London, UK. s.1-4.

Wijkström, U. N. (1989): *Aquaculture in the 1990s: Major issues for public policies*. I: OECD: *Aquaculture - developing a new industry*. OECD, Paris. s.24-38.

Williams, J. H. (1991): *Selektive fiskeredskeer - rapport fra Nordisk konferanse om selektive redskaper*. Nordiske Seminar og Arbejdsrapporter. nr. 513. København.

Wärneryd, K.-E. (1971): *Om forskningskommunikation*. I: Mattsson, L.-G. (red.): *Människor och företag i kommunikationssamhället*. Prisma. Stockholm. s.265-290.

Yaron, Z. & Zohar, Y. (1993): An overview. I: Bromage m.fl. (red.): Applications of comparative endocrinology to fish culture. I: Muir, J. F. & Roberts, R.J. (red.): Recent advances in aquaculture IV. Blackwell Scientific Publications.

Yin, R. K. (1989): Case study research - design and methods. Sage Publications.

Økonomisk Litteratur (1993): Danmarks største virksomheder. København.

Ölander, F. & Lindhoff, H. (1975): Consumer action research: a review of consumerism literature and suggestions for new directions of research. Social Science Information, vol.14 nr. 6. International Social Science Council, Paris. s.147-184.

Bilag 1

INTERVIEWS MED AKTØRER I FISKEKÆDEN

Laborant Margit Ottobroeker

19.8. 1991.

Nørresundby Fiskeindustri A/S.

Nørresundby Fiskeindustri A/S var på besøgstidspunktet en del af Marina Danish Seafood Group, og udgjorde således sammen med en række andre danske fiskeindustrier, primært indenfor marinerede sild og skaldyr, en del af Den svenske koncern Procordia Seafood. I dag er Procordias aktiviteter samlet under Abbas Seafood A/S. På interviewtidspunktet var der 150 ansatte. Produktionen udgøres af 5-600 varenumre indenfor sildekonserver.

Produktionschef Allan Larsen

produktionsassistent Lena Jensen

salgschef Bente Top

20.8. 1991.

Thorbjørn Christensen A/S.

Thorbjørn Christensen A/S ejes af Thorfisk Holding, som kort før interviewet var overtaget af Foodmark koncernen. Produktionen udgøres af frosne fiskeprodukter, typisk hele eller udskårede fileter. Hertil kommer en mindre produktion af fishfingers og panerede fileter. På interviewtidspunktet var der ca. 350 ansatte.

***Fabrikschef Peder Hyldtoft
kvalitetschef Doris Stæhr***

21.8. 1991

Poul Agnar Fiskeindustri A/S Frederikshavn.

Den besøgte virksomhed var en del af koncernen Poul Agnar A/S, der i dag er lukket. Produktionen i Frederikshavn lavede både ferske (40%) og frosne (60%) fiskeprodukter af såvel fladfisk som rundfisk. På interviewtidspunktet beskæftigede man 300 i Frederikshavn og 800 i hele koncernen.

Afdelingschef Alex Tolstoy.

FDB, Centrallaboratoriet.

Centrallaboratoriet varetager dels en servicefunktion, hvor man har en udviklings- og konsulentfunktion, dels en kontrolfunktion, hvor man overvåger produktkvaliteten af FDB's produkter.

Forbrugerkonsulent Elsebeth Schaldemose

17.9. 1992.

FDB, Forbrugerkonsulent.

Forbrugerkonsulenterne i FDB tager imod klager og andre kundehenvendelser, underviser de forskellige personalegrupper, holder foredrag for brugsforeninger, samt laver anmeldte stikprøvebesøg i butikkerne for at kontrollere datomærkninger, udbud etc.

Indkøber af frossen fisk, Patric Leane

9.11. 1992.

Tesco plc., UK.

Tesco er med en omsætning på £27 mia. en af de to største dagligvarekæder i England. Tesco har 392 butikker i England og 11 i Skotland.

Indkøber Peter Hubscher

13.11 1992

Cooperative Whole Sale (CWS), UK.

CWS er oprindelig andelsselskabernes grossist, men har i dag også en detaildivision, der med en omsætning på ca. £1,3 mia. står for ca 25% af den kooperative detailhandel i England.

Technical manager James R. Stafford

18.11 1992.

Marks & Spencer, UK.

Marks & Spencer er en verdensomspændende kæde af varehuse med en samlet omsætning på £6 mia, hvoraf ca. 40% er fra fødevarer.

Chief executive, David Jolly

24.11 1992.

London Fish Merchants Association, Billingsgate, UK.

Billingsgate fishmarket er det største af en række fiskemarkeder, der forsyner detailfiskehandelen, restauranter mv i England. Der omsættes årligt 30.000 tons fisk.

Tim Lang

24.11 1992

Parents for safe Food, UK.

Parents for safe Food fungerer som forbruger/lobbyorganisation. Organisationens formål er at uddanne og oplyse befolkningen om levnedsmiddelspørgsmål. Aktiviteterne er dels finansieret gennem private donationer, dels af fonde og dels af offentlige midler.

Senior policy and development officer Beti Wyn Thomas
25.11 1992.

National Consumers Council, UK.

National Consumers Council blev oprettet i 1975 under den daværende labourregering som et uafhængigt rådgivende organ under Department of Trade and Industry, med det formål at sikre, at forbrugernes stemme blev hørt af politikerne og i levnedsmiddelsektoren. National Consumers Council fungerer tillige som formidler af problemstillinger vedrørende forbrug og forbrugere bredt til forbrugerne. National Consumers Council er et .

Hanne G. Andersen

4.5 1994.

Dansk Havbrugerforening (DHF).

DHF er brancheorganisation for de ca. 40 producenter af regnbueørreder i havvand i Danmark.

Direktør Poul Rasmussen

5.5 1994

Bagenkop Fiskeindustri AmbA.

Bagenkop Fiskeindustri er en mindre fiskeindustri med en omsætning på ca. 35 mill. kr og 35 ansatte. Bagenkop fiskeindustri er ejet af de ca. 50 fiskere på Langeland, og er forpligtiget til at aftage andelshavernes fangster. Produkterne er ferske fileter, som eksporteres til Schweiz og Italien mv, samt en mindre produktion af forskellige ferske og tilberedte produkter. 90% af produktionen eksporteres.

Produktchef Klaus Bentzen

9.5 1994.

FDB, Dybfrostdivision.

Dybfrostdivisionen er placeret under det centrale indkøb i FDB, og er ansvarlig for indkøb af frostvarer til alle FDB's butikker

undtagen Fakta. I alt indkøbes for ca. 650 mill. kr årligt, svarende til 1,1 mia kr i salgspriser.

Forretningsfører Leif Kold

maj 1994

Københavns Fisketorv Amba.

Københavns fisketorv distribuerer overvejende fisk til den danske detailhandel.

-

.

-

RESUMÉ

Der er flere forhold, der tyder på, at der er ved at ske en tilbagevenden til en opfattelse af at det er forbrugerne, der har magten i forholdet mellem produktions- og forbrugssystemet. En opfattelse der bl.a. skal ses som et resultat af de senere års succes for 'den grønne forbruger', og senest af 'forbrugernes sejr' over Shell i sagen om Brent Spar. Denne bogbeskæftiger sig med teorier og metoder i studiet af forbrugerindflydelsen på levnedsmiddelsektoren, og har som en af hovedpointerne, at spørgsmålet om forbrugerindflydelse er et komplekst spørgsmål, der ikke kan reduceres til, at producenterne automatisk følger forbrugernes ønsker. Konkret sker dette på den ene side gennem en diskussion af mulighederne for at opstille teorier og metoder for forbrugerindflydelse, og på den anden side gennem en diskussion af mangler ved de tilgange, der hidtil har været fremherskende på området. Dette sidste fører til en præsentation af *produktionsperspektivet*, som et nødvendigt element i en analyse af vilkårene for forbrugerindflydelse.

I rapportens første del diskuteres på hvilket niveau, det er muligt at lave teorier for et fænomen som forbrugerindflydelse. Hovedkonklusionen er her, at det ikke er muligt at fremstille teorier i traditionel (naturvidenskabelig) forstand, dvs. teorier, der opfylder krav som f.eks. kontekstafhængighed. forudsige-

opstille teorier om forbrugerindflydelse, fører det til en konklusion om at teorier her skal beskæftige sig med at skitsere de *betydende strukturer og relationer*, der er af væsentlig betydning for forbrugernes muligheder for at få indflydelse på udviklingen i produktionssektoren. På den ene side relaterer disse betydende relationer og strukturer sig til forbrugssystemet og på den anden side relaterer de sig til produktions- og distributionssystemet. Metoder til forskning i forbrugerindflydelse må ses i dette lys, og får dermed karakter af den konkrete forskningsstrategi, der på den ene side er i stand til at afdække de strukturer, der er betydende i den konkrete case. Og på den anden side er i stand til at pege på hvilke samfundsmæssige dynamikker, der er af betydning for udviklingen af de betydende strukturer og relationer.

En efterfølgende gennemgang af eksisterende forskning indenfor forbrugerindflydelse viser, at der er fokus på strukturer i og omkring markedet, mens der er en påfaldende mangel på forskning, indenfor *produktionsperspektivet*, der som begreb lanceres som dækkende strukturer og relationer i og omkring produktionssektoren, herunder naturgrundlaget. Dermed ignoreres i vid udstrækning de dynamikker, der udgør sektorens betingelser for at reagere på forbrugernes forsøg på indflydelse.

I tredje kapitel diskuteres et konkret forsøg på at opstille en referenceramme for forskning i forbrugerindflydelse. Med det eksplicitte magtteoretiske afsæt rummer denne referenceramme en god mulighed for at være et teoretisk og metodisk grundlag for forskning i forbrugerindflydelse - en forudsætning, der da også udmøntes i en referenceramme, der i princippet er i stand til at indfange også produktionsperspektivet. I den konkrete udfoldelse af referencerammen tildeles produktionsperspektivet, som i andre magtbaserede studier imidlertid en meget lille rolle. Resultatet er en operationaliseret referenceramme, der hovedsageligt er velegnet til at beskrive og indfange relationerne mellem de væsentligste aktører, hvori-

mod f.eks. teknologiudvikling og relation til naturgrundlaget, som er vigtige elementer i produktionsperspektivet, ikke er inkluderet.

Bogens anden del er et case studie af de betydende strukturer og relationer der indenfor fiskesektoren er bestemmende for forbrugerindflydelsen. Et af de mere fremtrædende forhold i fiskesektoren er den høje grad af afhængighed af naturlige processer. Denne afhængighed har karakter af en manglende kontrol over fisk som ressource, og sætter dermed nogle helt basale grænser for adgangen til og kvaliteten af fisk. Som sådan sætter det også nogle fundamentale rammer for forarbejdning af fisk og konsumfiskeprodukter, og dermed for forbrugernes muligheder for at influere udviklingen.

Udviklingen af akvakulturteknologi og fiskefarming kan ses som forsøg på at overvinde disse "naturens snærende bånd" og få kontrol med fiskeressourcen. Indtil videre har disse forsøg på kontrol haft størst betydning for den danske fiskesektors forsyning af laksefisk. Disse - og eventuelle andre fremtidige - skift fra fangst af vilde fisk til høst af kultiverede fisk, rejser imidlertid nye potentielle kvalitetsdiskussioner, set fra en forbrugersynsvinkel. Det drejer sig eksempelvis om sundhedsmæssige problemer forbundet med indtag af fisk, der indeholder medicin- eller hormonrester fra aquakulturer, eller om de miljømæssige problemer produktionen giver anledning til. En introduktion af transgene fisk (dvs. gensplejsede fisk) i fiskefarming eller akvakulturerhvervet må ses som en yderligere eskalering af forsøget på at kontrollere naturen. Dette vil yderligere introducere nye kvalitetsdiskussioner, som risici forbundet med indtagelse af gensplejset fisk eller miljømæssige konsekvenser af spredning af transgene fisk.

Hertil kommer at forskning og udvikling i transgene fisk finder sted langt fra den danske fiskesektor - både i rent geografisk forstand, men også i forhold til mulighederne for at den danske sektor, eller forbrugerne, kunne få indflydelse på

retningen af udviklingen. Da forskning i og udvikling af transgene fisk er tidskrævende og kostbar, kan det ikke forventes at markedet vil få nogen særlig rolle som formidler af forbrugerinteresser som mål for forskningen.

På detailsiden spiller de danske detailhandlende en yderst marginal rolle i forhold til tilrettelæggelsen af produktudviklingen i fiskeindustrien. Dette skyldes på den ene side den store rolle eksporten af fisk og konsumfiskeprodukter spiller for erhvervet. Og på den anden side den næsten fuldstændige mangel på systematisk inddragelse af forbrugere i både industri og i detailled.

Endelig har udviklingen i detailhandelsstrukturen spillet en stor rolle for forbrugernes mulighederne for at få indflydelse på fiskesektoren. Den mængde fisk, der sælges af supermarkederne har gennem de sidste årtier været stigende, på bekostning af et stabilt fald i såvel antallet af detailfiskehandlende som i deres omsætning af fisk. Denne udvikling går hånd i hånd med en udvikling fra fiskedetailhandelens salg af frisk, uforarbejdet fisk, til supermarkedets salg af forarbejdet, frossen og emballeret fisk. Og dermed en reduktion i mulighederne for at forbrugerne kan foretage en vurdering af kvaliteten af fiskeprodukterne. Et forhold, der yderligere forstærkes af at fisken i supermarkedet forhandles selvbetjent, hvor den i detailfiskehandelen sælges af en fiskehandler med, må det forventes, en detailviden om produktet.

Bogens tredje del kvalificerer på baggrund af analysen af fiskesektoren, produktionsperspektivet, og yderhermed et bidrag til forståelsen af de dynamikker, der er af betydning for forbrugerindflydelsen. Her trækkes særlig fire forhold indenfor produktionsperspektivet frem, som er af særlig vigtighed for studiet af forbrugerindflydelse i levnedsmiddelsektoren.

Den første pointe er, at relationerne i produktionssektoren må forstås som mere end magtrelationer i traditionel forstand. Den gængse forståelse af magtrelationer, som relationer

mellem sociale individer, må suppleres med et hensyn til de kontrolrelationer, der er mellem produktionssystemet og naturen. På den ene side handler det om, at produktionssystemet søger at udnytte naturen produktivt gennem en stadig stigende grad af kontrol med denne. På den anden side handler det om, at naturen sætter nogle rammer for hvordan produktionen overhovedet kan foregå. Denne dialektik mellem produktionssystem og natur udgør en relation, som forsøg på forbrugerindflydelse ikke kan sætte sig ud over - den dels vil sætte andre mål for produktionssektoren end forbrugerne måtte have (forøget naturbeherskelse) og dels side sætte nogle basale rammer for indflydelsen.

Den anden pointe er, at de strukturer i produktions-distributionssystemet, der ligger bag det enkelte produkt, er af stor betydning for forbrugerindflydelsen. Forskellige produktionssystemer vil have forskellige interne styrkeforhold, og derfor forskellige betingelser for at kommunikere forsøg på forbrugerindflydelse ned gennem produktionsnettet til det relevante led. Herunder spiller ikke mindst strukturen i detailhandlen en væsentlig rolle.

Den tredje pointe er at produktionsperspektivet eksplicit sætter dynamikken i produktionssystemet i centrum. Det kommer primært til udtryk igennem et fokus på den teknologiske udvikling, som til stadighed præsenterer forbrugerne for nye kvalitetsparametre, som de må forholde sig til. Samtidig bidrager den teknologiske udvikling til udviklingen i strukturen i produktionsnettet, og er dermed hele tiden være med til at sætte nye betingelser for indflydelsen.

Den fjerde pointe er nødvendigheden af at beskæftige sig med karakteren af den forandring, der står på dagsordenen for indflydelsen. Her er det særligt forandringens placering på en skala mellem produktidé og eksisterende produkt samt på en skala mellem simple og komplekse forandringer, der er af betydning for vilkårene for forbrugerindflydelse.

Bogen rundes af med en konstatering af, at der indenfor den eksisterende forbrugerindflydelsesforskning ikke synes at være et troværdigt bud på en videnskabelig tradition, der er i stand til at favne de forskellige delproblematikker, der er til debat. I dette lys foreslås det at der arbejdes med en videreudvikling af den magtteoretiske tilgang suppleret med produktionsperspektivets tilgang.

SUMMARY IN ENGLISH

The belief that consumers are in power in the relationship between the sphere of consumption and the sphere of production appears to be regaining power. This revival of a belief in consumer power can be seen as a result of the apparent success of green consumerism and latest the Brent Spar campaign.

This book deals with consumer influence. It goes into detail with the possibility of constructing theories and developing methods concerning consumer influence on the food system. It also includes a case study of structures and relations within the fish sector, of importance for consumer influence. As a main point it is concluded, that consumer influence is a complex matter, that can not be reduced to the argument that producers more or less automatically follow the signals from the consumers.

The first part of this book deals with the discussion of to what level it is possible to construct theories concerning a human-society relation as consumer influence. The conclusion is that it is not possible to construct a general theory able to fulfill the demands to a theory within the natural sciences. The main reason for this is that consumer influence is dependent on the actual context. Signals sent from consumers to the sector are thus impossible to isolate and study as relations within eg physics. Rather than a rejection of any theory concerning consumer influence, this leads to the conclusion that such theories must deal with the identification of structures and relations that are or could be of importance for consumers attempts to exercise influence on the production. On the one hand this relates to structures and relations within the sphere of production and distribution, on the other hand it relates to

structures and relations within the sphere of consumption. Methods used in actual studies of consumer influence must be seen in this light, as methods that are able to uncover the influential structures and mechanisms in the actual case, and methods that are able to catch the dynamics changing these structures.

A study of different research projects dealing with consumer influence, concludes that the existing research tends to focus on structures and relations associated with the market - thus ignoring structures and relations associated with the production sector. The result is that the dynamics, that to a large extent constitute basic conditions for attempts to influence the sector, is neglected.

The term "the production perspective" is introduced as a description of this omitted area.

The last chapter in the first part discuss an attempt to establish a method to conduct research in consumer influence. The analysed method is developed in a power-theoretical context and is thus in theory able to uncover many of the important relations including the relations included in the production perspective - unlike methods developed within eg. mainstream economics. In the actual implementation of the model, the relations within the production perspective are, however, assigned very little attention. The result is that the model is a suitable instrument to uncover relations between the most important actors, but not able to uncover the importance of eg the technological development or the relations to nature.

Following these theoretical and methodological considerations, part 2 contains a case study of structures and relations within the fish sector, of importance for consumer influence.

One of the most conspicuous circumstances in the fish sector is the high degree of dependence on natural conditions. This dependence constitute some basic frames for the accessibility and quality of the products, produced in the fish industry,

appearing as a lack of control with the production of fish. As such it also forms one of the basic conditions for product development in the fish sector, thus also constituting an important part of the frames for consumer influence on fish products.

Attempts to bypass these trammels of nature and obtain an increased control of the supplies of fish has led to research in aquaculture and sea-ranching. So far these techniques have had their greatest importance to the danish fish sector in relation to salmonids. Such changes in fish supply from fishing, to introduction of cultivated fish will potentially raise new quality issues for consumers. Examples of such new issues are health concerns related to residues of hormones or medicine used in the aquaculture, and concerns about environmental consequences of the production. An introduction of genetically manipulated fish in aquaculture and sea-ranching can be seen as a further escalation of the attempts to control nature. This will once again introduce new potential quality parameters (such as health risks of eating manipulated fish and environmental consequences of the release of transgenic fish).

R&D in genetically engineered fish takes place far away from the Danish fish sector - both in terms of geography and in terms of ability to influence the direction of the R&D. Since the research also is expensive and time consuming, the market can not be expected to guide this R&D in accordance with consumer interests.

The involvement of Danish retailers in the R&D in the fish industry is very limited. This is due partly to prevailing concern for the export markets for fish and fish products and the following ignorance of danish retailers, in the fish industries; and partly to the absence of systematical involvement of Danish consumers both by retailers and industry.

Another structure of importance for the relation between consumers and the fish sector is the development in the retail

structure. The amount of fish sold by supermarkets has been increasing over the last decade on expense of falling volumes sold by fish mongers - one consequence of this has been the steady decreasing number of fish mongers over the last decade. This development goes hand in hand with a change in the accessibility of information about the fish purchased. Where consumers at the fish mongers approach a salesman with extensive knowledge of fish and fish quality and furthermore are able to see, touch and smell the fish, consumers approach a wrapped, frozen and processed fish presented to them by a refrigerated counter. This change makes it more difficult for consumers to determine the quality of products, and thus act according to her quality perceptions.

The third and final part of the book qualifies the meaning of the term production perspective as a contribution to other dynamics of importance for consumer influence. Four issues are presented as being of special importance.

The first point is that not only power relations within the production sector, but also what can be termed as 'control relations' are of importance for consumer influence. The control relations are relations between the system of production and the nature, as such it is both the way in which man controls nature with the purpose of exploiting it, and it is the way in which nature and natural processes limit these attempts to control nature. This relation is of importance for attempts to exercise consumer influence, on the one hand because it dictates some basic conditions for production (and thus technological development) and on the other hand because the urge to control nature dictates objectives for product development, that might conflict with the consumer interests.

The second point is that the structures of production and distribution resulting in the actual food commodities are of great importance for consumer influence. Different systems have different power structures, and thus different conditions

for successful communication of consumer wishes to the relevant part of the structure.

The third point is that the production perspective highlights the dynamics in the production sphere. This is expressed in a focus on the technological development, that permanently confront consumers with new quality aspects. At the same time resulting in a constant development of the structure of the single productions behind the actual product, and thus also changing the conditions for influence.

The fourth point is the necessity of studying the character of the change in focus. The difference between products existing only as ideas and products offered for sale in the food shop is one distinction of importance for attempts to influence the development. The difference between simple changes and complicated and expensive changes is another.

The concluding remarks state that there does not exist an adequate scientific tradition able to cover the many different relations a study of consumer influence must cover. Further research attempting to combine the production perspective and the power based models is therefore suggested.